

RIVISTA INTERNAZIONALE
DI
SCIENZE ECONOMICHE
E
COMMERCIALI

Anno X

Gennaio 1963

N. 1

Publicazione mensile - Spedizione in abbonamento postale, gruppo III

SOMMARIO

L'evolversi dei baricentri siderurgici italiani		
ARMANDO FRUMENTO - ONELIO TUROLLA	Pag.	1
I tre significati del tempo nella trattazione economica marshalliana	GEORGE L. S. SHACKLE	» 38
Il commercialista del Regno Unito di fronte al Mercato Co- mune Europeo	D. S. ANDERSON	» 53
Il problema salariale in un'economia dualistica		
MARIA LIVIA FORNACIARI DAVOLI	»	62
Erich Schneider sul calcolo dell'economicità		
MARCO ANTONIO TONIOLLI	»	76
<i>Giurisprudenza commerciale</i> - Trasferimento di azioni tra- mite stanza di compensazione	CARLO ALBERTO FACCHINO	» 84
<i>Recensioni</i>		» 94
<i>Summaries - Zusammenfassungen</i>		» 95



SOTTO GLI AUSPICI DELLA
UNIVERSITÀ COMMERCIALE LUIGI BOCCONI - MILANO

CEDAM - CASA EDITRICE DOTT. A. MILANI - PADOVA

COMITATO DI DIREZIONE

FRANCESCO BRAMBILLA
Università Bocconi

UGO CAPRARA
Università di Torino

GIORDANO DELL'AMORE
Università Bocconi

GIOVANNI DEMARIA
Università Bocconi

FRITZ MACHLUP
Princeton University

ALEXANDER MAHR
Università di Vienna

SALVATORE SASSI
Università di Napoli

CARLO MASINI
Università di Parma

ERICH SCHNEIDER
Università di Kiel

ALDO SCOTTO
Università di Genova

DIRETTORE RESPONSABILE

TULLIO BAGIOTTI

Direzione e redazione: via Teulié 1, Milano (734), telefono 830031, c.c. postale 3-32561.

© Copyright by Rivista internazionale di scienze economiche e commerciali, Milano. Editrice Cedam, Padova, c.c. postale 4-429.

Pubblicazione mensile, spedizione in abbonamento postale, gruppo III.

Abbonamento annuale (Yearly subscription): Italia Lire 5.000, estero (Foreign countries) Lire 6.500.

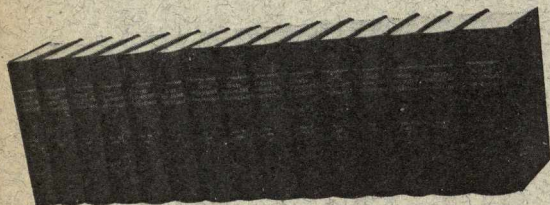
Annote arretrate (Back issues), a fascicoli L. 5.500, rilegate L. 6.500.

Collezione completa 1954-62, a fascicoli L. 42.000, rilegata (clothbound) L. 52.000. L'acquisto della collezione completa dà diritto all'abbonamento omaggio ai fascicoli del 1963.

CONDIZIONI GENERALI D'ABBONAMENTO:

L'abbonamento è annuale e si rinnova tacitamente per l'anno successivo, se non disdetto entro il mese di novembre con lettera raccomandata.

La semplice reiezione di fascicoli non può essere considerata come disdetta.



Il prezzo deve essere pagato anticipatamente e comunque non oltre il 31 marzo. Dopo tale data sarà riscosso un diritto fisso del 10% in più, a rimborso delle spese di esazione.

I reclami per qualunque fascicolo non ricevuto devono essere trasmessi subito dopo il ricevimento del fascicolo successivo. In caso diverso i fascicoli richiesti verranno spediti solo contro rimessa del loro prezzo di vendita.

Ai correntisti con pagamento rateale si accorda l'addebito in conto corrente della quota di abbonamento con aumento del 20%.

L'abbonamento importa, agli effetti legali, elezione di domicilio in Padova presso la Casa Editrice.

L'ultimo fascicolo di ogni anno si invia ai soli abbonati in regola coi pagamenti. Agli altri si spedisce contrassegno.

Ogni richiesta di cambiamento di indirizzo dovrà essere accompagnata dall'importo di L. 100.

Gli abbonati che non sono in regola coi pagamenti, non potranno disdire l'abbonamento senza avere prima provveduto all'estinzione del debito.

RIVISTA INTERNAZIONALE
DI
SCIENZE ECONOMICHE
E
COMMERCIALI



Anno X

Gennaio 1963

N. 1

L'EVOLVERSI DEI BARICENTRI SIDERURGICI ITALIANI

1. — Le stime circa il progredire d'ogni attività hanno da rivedersi in maniera assidua per l'intrinseca natura delle ipotesi sulle quali poggiano alla meglio. In altri saggi ⁽¹⁾ si è già cercato di sgrossare l'apparenza di tale divenire, così come s'intravedeva nel 1957 e nel 1959. Sembra ora conveniente rifare il punto della positura metallurgica e della più probabile rotta ulteriore. Un ufficio, quest'ultimo, da compiersi con quella che dovrebbe essere l'umiltà professionale degli indovini, smentita dalla realtà, quanto a precisione, ad ogni strappo d'un foglio di calendario.

Per non ripetere altri avvertimenti già detti, rinvio ai primi quattro paragrafi della monografia « Nuova stima » già citata in nota, in ispecie per quanto riguarda le possibili sopravvenienze positive o negative, e le maggiori cause delle disparità fra le mie stime di capacità e i dati sulle possibilità di produzione raccolti e pubblicati dalla CECA ⁽²⁾. Aggiungerò

(1) ARMANDO FRUMENTO, *L'odierna struttura e il prossimo evolversi della siderurgia italiana*, in « Riv. internaz. di scienze econ. e comm. », fasc. 5, 1957. Dello stesso autore e nella medesima rivista: *Nuova stima del progresso della siderurgia italiana*, fasc. 7, 1959.

(2) Segno qui di seguito i dati CECA (*Investimenti nelle ind. del carb. e dell'acciaio nella Comunità*, luglio 1962) e quelli risultanti dalle diverse circostanze e dai diversi metodi di stima qui seguiti (ooo t):

	1961		1965	
	CECA	Stima qui seguita	CECA	Stima qui seguita
Ghisa	3.300	3.321	7.930	8.031
Acciaio Martin-Siemens .	5.270	5.417	5.530	5.955
Acciaio da f. elettr. . .	3.830	4.288	4.600	5.718
Acciaio con altri processi .	670	670	4.850	4.850
Totale acciaio . . .	9.770	10.375	14.980	16.523

Quanto al '61, se si bada ai primati conseguiti nel corso di quattro mesi consecutivi fra il 1.1.1959 e il 31.12.1961, si otterrebbe, sulla base delle sole notificazioni ufficiali

tuttavia : a) si è qui beneficiato della cortese collaborazione di molti colleghi che hanno fornito dati e previsioni relativi alle loro 26 aziende, rappresentanti in complesso il 99% della ghisa, il 91% dell'acciaio e quasi nove decimi della produzione censita di laminati ⁽³⁾; b) non si è tenuto conto, per ora, dei disegni eventuali per il nuovo impianto di Vado; c) com'è naturale i dati per il 1961 sono stati qui modificati, rispetto alla « Nuova stima », passando dalla previsione al ragguaglio storico.

Allo scopo di *non fringere frictum* eviterò pure di ricalcare i commenti generali già inclusi nello studio citato (par. 6 ÷ 25), ed in particolare i confronti tra gli anni 1938, '53 e '58. Insisterò piuttosto sul '61 e sul '65.

Poichè il mio collaboratore, geom. Onelio Turolla, ha molto contribuito nella raccolta delle informazioni e dei dati grezzi; nella preparazione e nel riepilogo del materiale; nell'esecuzione dei calcoli e dei grafici sul volgere dei baricentri, ho tenuto a mettere il suo nome accanto al mio in fondo al saggio. Conservo per altro esclusiva responsabilità quanto ai metodi usati; alle stime delle capacità e delle produzioni, sia elementari, sia complessive; all'interpretazione e alla discussione dei risultati.

Spiace di poter solo oggi pubblicare uno studio relativo al 1961. Come, per altro, è noto a molti, il lento formarsi delle statistiche industriali definitive e, soprattutto, il tempo necessario per la raccolta delle private informazioni aziendali e, a volte, per la loro critica e la loro discussione, giustificano forse l'inevitabile ritardo.

I - GHISA

2. — Il distribuirsi della *produzione di ghisa d'altoforno* mostra il progredire dell'Italia meridionale, rispetto al '58, con un 32% del totale nazionale che riconduce quasi alle proporzioni prebelliche. In regresso — sempre quando si badi al dato non assoluto, ma relativo — la zona centrale, scesa al 27%. Pure attenuata l'importanza relativa del Settentrione, che però ha conservato il primato col suo 41%. Questa proporzione è ancora alquanto maggiore di quella del '38 e deriva dal singolare sviluppo dell'apporto ligure il quale ha più che bilanciato il declino comparativo dei forni piemontesi e triestini (tav. 1). Come sinteticamente mostra la tav. 2 il rafforzarsi degli stabilimenti è continuato nel triennio in esame, a Bagnoli, a Cornigliano ed a Piombino. Nove decimi della produzione '61

all'Alta Autorità: acciaio Martin-Siemens 5370; acc. da f. elettrici 3944; acc. d'altri processo 661. In totale 9975.

(3) Tali dati sono stati però riesaminati criticamente ed a volte rettificati per conseguire, nei limiti del possibile, necessaria omogeneità. Quelli menzionati qui possono insomma divergere dai dati suggeriti.

furono dovuti ai tre maggiori impianti: Piombino (un 32%), Cornigliano (un 30%), Bagnoli (un 28%). Il residuo venne in parti uguali da Cogne e da Servola.

PRODUZIONE DI GHISA CON ALTOFORNI
(000 di t)

TAV. 1

	1938		1953		1958		1961		Indici		
		%		%		%		%	1938 = 100	1953 = 100	1958 = 100
	I (1)	...	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Lombardia	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Piemonte	119	15	107	11	137	7	150	6	126	140	109
Liguria	—	—	156	17	616	34	828	30	n.	531	134
Resto It. sett.	171	22	84	9	132	7	147	5	86	175	111
Italia sett.	291	37	347	37	885	48	1125	41	387	324	127
Italia centr.	274	35	228	24	564	31	761	27	278	334	135
Italia merid.	217	28	364	39	389	21	885	32	408	243	227
Totali	782 (2)	100	939	100	1838	100	2771	100	354	295	151
Privati	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Parastatali	782	100	939	100	1838	100	2771	100	354	295	151
n. stabilim.	7		5		5		5				

(1) Tre piccoli forni fusori residui a carbone di legna: 2 a Lovere e 1 a Forno Allione.

(2) Secondo dati d'archivio dell'Assider. Altre fonti danno 768.

RAGGRUPPAMENTO IN CATEGORIE DEGLI IMPIANTI
PRODUTTORI DI GHISA MEDIANTE ALTOFORNI
(000 t/a)

TAV. 2

	1938	1953	1958	1961
sino a 100	n.	—	1 (S)	—
da 101 a 200	»	4 (A, S, F, P)	2 (A, C)	2 (A, S)
da 201 a 300	»	1 (B)	1 (P)	—
da 301 a 400	»	—	1 (B)	—
da 401 a 500	»	—	—	—
da 501 a 600	»	—	1 (P)	—
da 601 a 700	»	—	1 (C)	—
da 701 a 800	»	—	—	1 (P)
da 801 a 900	»	—	—	2 (B, C)
n.	5	5	5	5

Indico Cogne con A, Bagnoli con B, Cornigliano con C, Portoferraio con F, Piombino con P, Servola con S, Taranto con T. Portoferraio spese i suoi fuochi nel 1943 (occupazione germanica dell'isola) e fu diroccato dai bombardamenti del '44. Trascuro i piccoli forni fusori lombardi a carbone di legna.

3. — La novità principale nel campo della *produzione di ghisa nei forni elettrici* è l'accrescersi del contributo della zona centrale (dovuto

a Terni ed Apuania) già pervenuto al 15% del totale peninsulare. L'apporto lombardo, pur conseguendo un primato, rispetto agli anni prima considerati, è sceso dal 73% del '58 al 62%. Stabile la posizione relativa piemontese.

L'avanzamento percentuale della fabbricazione nazionale di questa categoria di ghisa è quasi identico, nei confronti del '38, a quello della ghisa ottenuta dagli altoforni (352% contro il 354%). Il conferimento degli impianti privati è venuto rafforzandosi, fra il '53 ed il '61, salendo dal settantatré all'ottantaquattro per cento. Il 16% dei centri parastatali è però sempre una novità al paragone dell'anteguerra (tav. 3).

PRODUZIONE DI GHISA CON IL PROCESSO ELETTRICO
(ooo di t)

TAV. 3

	1938		1953		1958		1961				
		%		%		%		%	Indici		
									1938 = 100	1953 = 100	1958 = 100
Lombardia	52	64	158	56	162	73	176	62	338	111	109
Piemonte	20	25	115	41	50	23	67	23	335	58	167
Liguria	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Resto It. sett.	9	11	10	3	3	1	—	—	—	—	—
It. sett.	81 (1)	100	283	100	215	97	243	85	300	86	113
Italia centr.	—	—	—	—	7	3	42	15	n.	n.	600
It. merid.	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Totali	81 (1)	100	283	100	222	100	285	100	352	101	128
Privati	81	100	208	73	170	77	238	84	294	114	140
Parastatali	—	—	75	27	52	23	47	16	n.	63	90
n. stabilim.	11		17		15		10				

(1) Secondo l'archivio Assider. Altre fonti 95.

Il 55% della produzione complessiva venne, come di consueto, dallo stabilimento « Vulcano » (A. F. L. Falck) di Sesto S. Giovanni. Il resto della graduatoria è ben diverso di quanto si ebbe a scrivere trattando del '58. Fiat e Terni formano il secondo gruppo fra i maggiori produttori, con apporti che possono stimarsi del quattordici e dell'undici per cento. Italghisa e Cogne seguono ripartendosi un altro decimo del totale generale. Altri cinque stabilimenti capeggiati da Apuania, recano contributi minori. Il prospetto seguente mostra bene il contrarsi ed insieme il rin vigorirsi delle unità produttive :

PRODUTTORI DI GHISA CON FORNI ELETTRICI

				1938	1958	1961
sino a 10.000 t/a	n.	9	11	5		
da 11 a 20.000 »	»	1	2	2		
da 21 a 30.000 »	»	—	1	—		
da 31 a 40.000 »	»	—	—	1		
da 41 a 50.000 »	»	1	—	1		
.....			
da 111 a 120.000 »	»	—	1	—		
.....			
da 151 a 160.000 »	»	—	—	1		
n.		11	15	10		

4. — Se badiamo ora alla *produzione generale di ghisa* (tav. 4) si nota subito una minore disparità delle posizioni relative del '61, per grandi zone, rispetto a quelle prebelliche, pur avendosi ancora un notevole indebolimento comparativo dell'Italia centrale andato a vantaggio del Settentrione e in grado maggiore, del Mezzogiorno. Stabile il rapporto fra privati e parastatali nel '58 e nel '61; e non molto dissimile, del resto, da quello prebellico. Quanto alle regioni settentrionali, la Lombardia è nuovamente retrocessa — sempre in senso relativo — giungendo ad un 6% identico all'anteguerra; il Piemonte è ancor più regredito, rassegnandosi a un 7% che contrasta con il 16% del '38; il « resto dell'Alta Italia » è sprofondato dal 21 al 5%. Solo la Liguria si è mantenuta sul 27%, un saggio del tutto nuovo se confrontato con il 1938.

PRODUZIONE GENERALE DI GHISA

(000 di t)

TAV. 4

	1938		1953		1958		1961		Indici		
		%		%		%		%	1938 = 100	1953 = 100	1958 = 100
Lombardia	53	6	158	13	162	8	176	6	332	111	109
Piemonte	139	16	222	18	187	9	217	7	156	98	116
Liguria	—	—	156	13	616	30	828	27	n.	531	134
Resto It. sett.	180	21	94	8	135	6	147	5	82	156	109
It. sett.	372	43	630	52	1100	53	1368	45	368	217	124
Italia centr.	274	32	228	18	571	28	803	26	293	352	141
It. merid.	217	25	364	30	389	19	885	29	408	243	228
Totali	863	100	1222	100	2060	100	3056	100	354	250	148
Privati	82	10	208	17	170	8	238	8	290	114	140
Parastatali	781	90	1014	83	1890	92	2818	92	361	278	149

5. — L'evolversi della *capacità di produzione della ghisa negli altoforni* è continuato nel '61, giungendo al 216% dell'anteguerra. I pronostici per il '65 suggeriscono un altro, ben più notevole incremento che accosterebbe a quota 564%. L'avvento di Taranto tenderebbe all'incirca a rovesciare le proporzioni 1961 dei grandi distretti, facendo perno su una quasi immutata e già ridotta aliquota dell'Italia centrale (27-28%) Mentre il Settentrione sembra doversi rassegnare dal 41 al 28%, il Mezzogiorno s'inerpicherebbe dal 32 al primato del 44%. Molti forse ricorderanno che, prima della guerra, quattro decimi della capacità degli altoforni stavano nel centro della penisola, allora a capo della graduatoria. Non che la produzione assoluta centrale sarà diminuita: giungerà anzi a quattro volte l'anteguerra. E' invece il maggior sviluppo settentrionale (5 volte) e meridionale (9 volte) a suscitare un regresso comparativo. Quanto alle regioni del Nord, è facile avvertire nella tav. 5 non solo la forte e prossima retrocessione comparativa del Piemonte e del litorale veneto, ma anche la flessione della pur forte capacità ligure.

STIMA DELLA CAPACITA' DI PRODUZIONE
DELLA GHISA NEGLI ALTOFORNI
(000 t/a)

TAV. 5

	1938		1953		1958		1961		1965	
		%		%		%		%		%
Lombardia	4	...	—	—	—	—	—	—	—	—
Piemonte	140	11	136	10	160	8	165	6	165	2
Liguria	—	—	510	37	630	33	830	29	1550	21
Resto A. I.	280	21	102	7	130	7	170	6	380	5
Italia sett.	424	32	748	54	920	48	1165	41	2095	28
Italia centr.	528	40	238	17	580	30	770	27	2050	28
Italia merid.	368	28	408	29	420	22	910	32	3300	44
Totali	1320	100	1394	100	1920	100	2845	100	7445	100
Privati	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Parastatali	1320	100	1394	100	1920	100	2845	100	7445	100
n. stabilim.	7		5		5		5		6	

Il quadro n. 6 epilogò il progredire delle unità produttive, già considerevole nel '61 per i tre centri della costa occidentale, e ancora più sensibile nel '65, in ispecie per Piombino (dove si supererà il singolare massimo, per l'Italia, di due milioni di t/a) e per il novissimo Taranto. Anche il prossimo afforzarsi di Cornigliano e di Bagnoli appare tuttavia molto ragguardevole.

RAGGRUPPAMENTO DELLE STIME DI CAPACITA'
DEGLI IMPIANTI PRODUTTORI DI GHISA MEDIANTE ALTOFORNI

Tav. 6

(000 t/a)	1938	1953	1958	1961	1965
da 101 a 200 n.	1 (A)	2 (A, S)	2 (A, S)	2 (A, S)	1 (A)
da 201 a 300 »	3 (S, P, F)	1 (P)	—	—	—
da 301 a 400 »	1 (B)	—	—	—	1 (S)
da 401 a 500 »	—	1 (B)	1 (B)	—	—
da 501 a 600 »	—	1 (C)	1 (P)	—	—
da 601 a 700 »	—	—	1 (C)	—	—
da 701 a 800 »	—	—	—	1 (P)	—
da 801 a 900 »	—	—	—	1 (C)	—
da 901 a 1000 »	—	—	—	1 (B)	—
.....
da 1401 a 1500 »	—	—	—	—	1 (B)
da 1501 a 1600 »	—	—	—	—	1 (C)
.....
da 1701 a 1800 »	—	—	—	—	1 (T)
.....
da 2001 a 2100 »	—	—	—	—	1 (P)
n.	5	5	5	5	6

Per le abbreviature si veda la nota della tav. 2.

6. — La rivoluzione regionale cui si è ora accennato, non sembra doversi avere invece nel campo della *capacità dei forni elettrici per ghisa*. Il '65 sembra dover ancora confermare la distribuzione del '61: nove decimi nel Nord, un decimo a metà della penisola (nuovo, rispetto alla struttura prebellica, e ottenuto a « spese » del Piemonte) e nessuna produzione nel Sud (tav. 7). La Lombardia tenderebbe a conservare i suoi sei decimi del totale nazionale, che già aveva a un dipresso nel '38. Anche gli stabilimenti non dovrebbero mutare numero, pur irrobustendosi (tav. 8). I maggiori nuovi apporti sono promessi dallo stabilimento « Vulcano » di Sesto S. Giovanni (A.F.L. Falck).

STIMA DELLA CAPACITA' DI PRODUZIONE DI GHISA
COL PROCESSO ELETTRICO

(000 t/a)

Tav. 7

	1953		1958		1961		1965	
		%		%		%		%
Lombardia	216	56	240	54	275	58	375	64
Piemonte	148	38	157	36	153	32	160	27
Liguria	—	—	—	—	—	—	—	—
Resto It. sett.	22	6	12	3	—	—	—	—
It. sett.	386	100	409	93	428	90	535	91
Italia centr.	—	—	31	7	48	10	51	9
It. merid.	—	—	—	—	—	—	—	—
Totale nazion.	386	100	440	100	476	100	586	100
Privati	307	79	346	79	375	79	485	83
Parastatali	79	21	94	21	101	21	101	17
n. stabilim.	17		16		14		14	

RAGGRUPPAMENTO DELLE STIME DI CAPACITA'
DEGLI IMPIANTI ELETTRICI PER GHISA
(000 t/a)

Tav. 8

	1953	1958	1961	1965
sino a 10 n.	7	5	5	4
da 11 a 20 »	4	4	2	2
da 21 a 30 »	1	2	3	4
da 31 a 40 »	3	3	2	2
da 41 a 50 »	1	1	1	1
...
da 101 a 110 »	1	—	—	—
...
da 131 a 140 »	—	1	—	—
...
da 191 a 200 »	—	—	1	—
...
da 281 a 290 »	—	—	—	1
n.	17	16	14	14

7. — Riunendo le notizie e le stime prima esposte sui dati complessivi della *capacità generale di produzione di ghisa*, con ogni tipo di processo, si ripete, in maniera alquanto attenuata, il rovesciarsi prospettico delle prevalenze percentuali fra Settentrione e Mezzogiorno sul perno d'una relativa costanza centrale (25 - 26%). Il Nord sdrucchiolerà dal 48% del '61 (64% del '53) ad un 33%, mentre il Sud ascenderà dal 27% del '61 (23% del '53) al nuovo primato del 41%. Se si ha riguardo ai dati assoluti, l'Italia centrale sembra dover progredire fino a quasi 9 volte la capacità produttiva del 1953, quando la zona settentrionale avanzerebbe a 23 volte

STIMA DELLA CAPACITA' DI PRODUZIONE DI GHISA - TOTALE GENERALE
(000 t/a)

Tav. 9

	1953		1958		1961		1965	
		%		%		%		%
Lombardia	216	12	240	10	275	8	375	5
Piemonte	284	16	317	13	318	10	325	4
Liguria	510	29	630	27	830	25	1550	19
Resto A. I.	124	7	142	6	170	5	380	5
Italia sett.	1134	64	1329	56	1593	48	2630	33
Italia centr.	238	13	611	26	818	25	2101	26
Italia merid.	408	23	420	18	910	27	3300	41
Tot. nazion. (1)	1780	100	2360	100	3321	100	8031	100
Privati	307	17	346	15	375	11	485	6
Parastatali	1473	83	2014	85	2946	89	7546	94
n. stabilim.	21		20		18		19	

(1) L'inchiesta della CECA circa gli investimenti (ed. '58) propenderebbe per 2290. Un'altra analisi, dalla medesima curata nel '59, fondandosi sui primati di produzione, recherebbe però a 2333 nel 1° trim. del '58. L'edizione '62 della inchiesta giunge a un totale di 3,3 milioni di t per il '61 e di 7,93 per il '65.

e quella meridionale a 8 volte. Nello specchio n. 9 possono avvertirsi le varie retrocessioni dell'importanza proporzionale delle regioni settentrionali. Se non si avessero sorprese di tipo positivo, la parte privata della capacità complessiva tenderebbe a ridursi al 6%, contro il 17% del 1953 e l'undici del 1961.

La gerarchia fra i maggiori stabilimenti produttori di ghisa — con ogni processo — e, insieme, la maggior forza dei massimi impianti appaiono chiari nella tav. 10.

I MAGGIORI STABILIMENTI PRODUTTORI DI GHISA

TAV. 10

	1953	1958	1961	1965	Indice capacità 1965 1953 = 100
Taranto	—	—	—	22 %	n.
Cornigliano	29 %	27 %	25 %	19 %	304
Bagnoli	23 %	18 %	27 %	19 %	368
Piombino	13 %	25 %	23 %	26 %	861
	65 %	70 %	75 %	86 %	597
Cogne	10 %	8 %	6 %	2 %	114
Sesto S. G. («Vulcano»)	6 %	5 %	6 %	4 %	287
Servola	6 %	5 %	5 %	5 %	373
Primo totale	87 %	88 %	92 %	97 %	506
Altri 15 stab. nel '53, 14 nel '58 e 12 nel '61 e '65	13 %	12 %	8 %	3 %	107
	100 %	100 %	100 %	100 %	451

II - ACCIAIO GREZZO

8. — Se gli incrementi assoluti di *produzione d'acciaio Martin* nelle grandi zone peninsulari sono stati cospicui nel triennio in esame (tav. 11), le posizioni relative non sono molto mutate: fermo il Nord, sul 77%, e in leggiero avanzamento il Centro (dal 16 al 18%) a scapito del Sud (dal 7 al 5%). Lombardia e Piemonte hanno visto degradare un poco ancora il loro stato relativo a vantaggio della Liguria. Se il Piemonte conserva all'incirca l'aliquota prebellica, il Milanese è ormai sceso dal 32% d'anteguerra al 23%, pur avendo accresciuto il peso assoluto del suo apporto del 111%. Il contributo dei privati è sbiadito, una volta ancora, dal 32 al 30% (49% prima del conflitto).

PRODUZIONE DI ACCIAIO GREZZO NEI FORNI MARTIN
(000 di t)

TAV. 11

	1938		1949		1953		1957		1958		1961	
		%		%		%		%		%		%
Lombardia	536	32	477	35	564	32	964	25	863	24	1133	23
Piemonte	210	13	264	19	478	28	613	16	542	15	701	14
Liguria	326	19	174	13	173	10	1271	33	1224	34	1816	63
Resto It. sett.	21	1	43	3	105	6	168	4	154	4	181	4
Italia sett.	1093	65	958	70	1320	76	3016	78	2783	77	3831	77
Italia centr.	396	23	269	19	250	14	558	14	562	16	918	18
Italia merid.	196	12	145	11	163	10	322	8	267	7	237	5
Totale	1685	100	1372	100	1733	100	3896	100	3612	100	4986	100
Privati	826	49	679	49	860	50	1288	33	1147	32	1486	30
Parastatali	859	51	693	51	873	50	2608	67	2465	68	3500	70
n. stabilim.	23		28		26		25		25		20	

Dei 27 stabilimenti del 1958, uno era inattivo (nel « resto It. sett. ») ed uno (lombardo) non risultava censito.

Come può subito leggersi nel quadro n. 12, le acciaierie Martin-Siemens sono venute riducendosi di numero, avvalorando insieme i loro apporti.

RAGGRUPPAMENTO IN CATEGORIE DEGLI STABILIMENTI PRODUTTORI
D'ACCIAIO MARTIN

TAV. 12

(000 t)		1938	1949	1953	1957	1958	1961
Sino a 10	n.	1	4	1	—	2	—
da 11 a 20	»	3	4	6	2	3	1
da 21 a 30	»	2	4	2	3	2	1
da 31 a 50	»	3	3	7	2	4	2
da 51 a 100	»	7	9	3	8	5	4
da 101 a 200	»	6	2	5	4	4	5
da 201 a 300	»	1	—	2	2	2	3
da 301 a 400	»	—	—	—	2	1	1
da 401 a 500	»	—	—	—	1	—	1
da 501 a 600	»	—	—	—	—	1	—
.....	
da 801 a 900	»	—	—	—	—	—	1
.....	
da 1001 a 1100	»	—	—	—	1	1	—
.....	
da 1401 a 1500	»	—	—	—	—	—	1
Totale	n.	23	28	26	25	25	20

Il massimo contributo alla produzione di questo tipo d'acciaio è dovuto a Cornigliano, con più di 1,4 milioni di t, ed a Piombino con 0,85. Seguono Fiat (circa 0,45), Falck (un 0,4) e tre acciaierie fra 0,22 e 0,24 (Bagnoli, Dalmine e Genova-Campi). In questi sette stabilimenti si è così prodotto il 76% del totale italiano. Delle rimanenti tredici acciaierie Martin menzionerò ancora Novi e Breda (le meno lontane dallo 0,2).

9. — Mentre la produzione di *acciaio col forno elettrico* è assai aumentata nel triennio qui studiato, modesto è risultato il variare dei rapporti fra i tratti maggiori del territorio peninsulare. Si è avuto infatti un leggero avanzamento del Centro e del Mezzogiorno, con un lieve regresso del Nord dal 91% all'ottantanove. Rispetto all'anteguerra sono migliorate le posizioni comparative lombarda (dal 39 al 41%) e del distretto fra l'Adige e l'Adriatico settentrionale (dal 5 al 12%). Sono receduti invece il Piemonte (39-29%) e la Liguria (12-7%). Singolare, rispetto agli altri settori ferrosi, l'andamento del numero degli stabilimenti, qui in espansione e l'accrescersi dell'aliquota privata (55-68%). Rinvio al par. 13 della citata monografia « Nuova stima » per l'opportuna giustificazione del fenomeno.

PRODUZIONE DI ACCIAIO GREZZO COL PROCESSO ELETTRICO
(000 di t)

TAV. 13

	1938		1949		1953		1957		1958		1961	
		%		%		%		%		%		%
Lombardia	249	39	284	42	672	45	974	39	904	39	1433	41
Piemonte	246	39	243	36	427	28	831	33	689	30	1013	29
Liguria	75	12	69	10	147	10	239	9	214	9	242	7
Resto It. sett.	29	5	64	9	134	9	282	11	311	13	422	12
Italia sett.	599	95	660	97	1380	92	2326	92	2118	91	3110	89
Italia centr.	29	5	20	3	122	8	147	6	169	7	292	8
Italia merid.	—	—	3	...	6	...	39	2	36	2	104	3
Totali	628	100	583	100	1508	100	2512	100	2323	100	3506	100
Privati	343	55	446	65	811	54	1622	65	1471	63	2384	68
Parastatali	285	45	237	35	697	46	890	35	852	37	1122	32
n. stabilim.	35		57		64		71		71		73	

Studiando la capacità degli impianti saranno più avanti annoverate 77 acciaierie « elettriche » nel '54, 100 nel '58 e 104 nel '61. La differenza con il numero degli stabilimenti qui annotato è dovuta in piccola parte a qualche acciaieria censita, ma inattiva, e in larghissima parte alle più esili, ma numerose, unità produttive non ancora potute registrare dalle associazioni professionali.

Lo specchio n. 14 mostra il moltiplicarsi e l'ormai consueto maggior vigore dei centri unitari di produzione.

RAGGRUPPAMENTO IN CATEGORIE DEGLI STABILIMENTI PRODUTTORI
D'ACCIAIO COL PROCESSO ELETTRICO

TAV. 14

(000 t)		1938	1949	1953	1957	1958	1961
Sino a 10	n.	20	40	35	31	34	18
da 11 a 20	»	6	8	15	13	13	20
da 21 a 30	»	2	3	4	9	7	7
da 31 a 50	»	2	3	1	6	4	13
da 51 a 100	»	5	3	3	4	5	6
da 101 a 200	»	—	—	6	5	5	5
da 201 a 300	»	—	—	—	3	3	2
da 301 a 400	»	—	—	—	—	—	2
Totale	n.	35	57	64	71	71	73

Se le stime non sono errate, il 53% di quanto prodotto nel '61 venne da otto acciaierie, capeggiate dalla Falck (circa 11%) e dalla Fiat (circa 9%). Le altre sei furono: Dalmine e Terni (un 8% ciascuna), Cogne (un 5%), Villadossola e Genova-Campi (poco più del 4% ciascuna), e Udine (3% all'incirca). Molto vicine, alla testa delle seguenti, Breda e Lovere (Tra 90 e 100 mila t).

10. — La *produzione d'acciaio con altri processi (convertitori)* è quasi raddoppiata nel triennio oggetto di studio per merito di Bagnoli (processo Thomas). Nella tav. 15 si allude a due impianti. Il secondo di Aosta, di tipo Bessemer, ha però prodotto, nel '61, meno d'un centinaio di tonnellate. Questa categoria di produzione rimane quindi, per ora, una specialità meridionale e, ad un tempo, parastatale.

PRODUZIONE DI ACCIAIO GREZZO CON ALTRI PROCESSI (CONVERTITORI)
(ooo di t)

Tav. 15

	1938		1949		1953		1957		1958		1961	
		%		%		%		%		%		%
Lombardia	0,4	4	0,26	36	0,5	...	0,5	...	0,6	...	—	—
Piemonte	10,0	92	0,46	64	—	—	—	—	—	—	0,1	...
Liguria	0,2	2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Resto It. sett.	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Italia sett.	10,6	98	0,7	100	0,5	...	0,5	...	0,6	...	0,1	...
Italia centr.	0,2	2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Italia merid.	—	—	—	—	258	100	379	100	335	100	632	100
Totali	10,8	100	0,7	100	258	100	379	100	336	100	632	100
Privati	0,8	8	0,26	36	0,5	...	0,5	...	0,6	...	—	—
Parastatali	10	92	0,46	64	258	100	379	100	335	100	632	100
n. stabilim.	4		2		2		2		2		2	

11. — La *produzione generale d'acciaio*, con ogni tipo di processo, s'è accresciuta, fra il '58 ed il '61, del 45% raggiungendo quota 393 rispetto all'anteguerra (tav. 16). La distribuzione per grandi fasce di territorio non risultò, nel '61, molto dissimile da quella del '38 e del '58: un tre quarti del totale nazionale furono colati nel Settentrione, il 13% nel centro e l'undici nel Mezzogiorno. La Lombardia conservava il suo primato del 1958 (28% del totale italiano), ben inferiore, per altro al rapporto prebellico (34%), mentre il Piemonte si manteneva sul 20%, già registrato prima della guerra, e Liguria e Tre Venezie-Alto Adige

PRODUZIONE GENERALE DI ACCIAIO GREZZO

(ooo di t)

TAV. 16

	1938		1949		1953		1957		1958		1961	
		%		%		%		%		%		%
Lombardia	785	34	761	37	1236	35	1938	29	1768	28	2566	28
Piemonte	466	20	508	25	905	26	1444	21	1231	20	1714	19
Liguria	401	17	243	12	320	9	1510	22	1438	23	2058	22
Resto It. sett.	50	2	107	5	239	7	450	7	465	7	603	7
Italia sett.	1702	73	1619	79	2700	77	5342	79	4902	78	6941	76
Italia centr.	425	18	289	14	372	11	705	10	731	12	1210	13
Italia merid.	196	9	148	7	428	12	740	11	638	10	973	11
Totali	2323	100	2056	100	3500	100	6787	100	6271	100	9124	100
Privati	1169	50	1125	55	1672	48	2910	43	2619	42	3870	42
Parastatali	1154	50	931	45	1828	52	3877	57	3652	58	5254	58
n. stabilim.	52		72		77		82		83		80	

rafforzavano le loro posizioni relative, passando dal 17 al 22% e dal 2 al 7%, rispettivamente. Si notino tuttavia gli incrementi assoluti (ooo t) per intender meglio il notevole contributo anche delle regioni che sono retrocesse nella gerarchia delle ultime aliquote:

	Rispetto al 1938		Rispetto al 1958	
Lombardia	+ 1.781	(+ 227 %)	+ 798	(+ 45 %)
Piemonte	+ 1.248	(+ 268 %)	+ 483	(+ 39 %)
Liguria	+ 1.657	(+ 413 %)	+ 620	(+ 43 %)
Resto Italia settent.	+ 553	(+ 1.106 %)	+ 138	(+ 30 %)
Italia settentrionale	+ 5.239	(+ 308 %)	+ 2.039	(+ 42 %)
Italia centrale	+ 785	(+ 185 %)	+ 479	(+ 66 %)
Italia meridionale	+ 777	(+ 396 %)	+ 335	(+ 53 %)
Totali	+ 6.801	(+ 293 %)	+ 2.853	(+ 45 %)

Le ottanta acciaierie registrate nel '61 fra i produttori si ripartivano così: 69 nel Nord (contro 71 tre anni prima), 3 nel mezzo della penisola (4) e 8 nel Sud (8). La schiera settentrionale comprendeva 33 stabilimenti lombardi (34), 17 piemontesi (16), 5 liguri (7) e 14 nel « resto » (14). La tavola 17 conferma il continuo ringagliardire delle unità produttive.

RAGGRUPPAMENTO IN CATEGORIE GENERALI DEGLI STABILIMENTI
PRODUTTORI D'ACCIAIO (riunendo i vari processi)

TAV. 17

(000 t)		1938	1949	1953	1957	1958	1961
Sino a 10	n.	21	37	33	30	35	18
da 11 a 20	»	9	10	14	12	12	20
da 21 a 30	»	3	7	3	7	6	6
da 31 a 50	»	3	4	10	8	7	10
da 51 a 100	»	6	10	6	8	7	7
da 101 a 200	»	9	2	7	9	9	10
da 201 a 300	»	1	2	—	2	1	1
da 301 a 400	»	—	—	4	—	—	2
da 401 a 500	»	—	—	—	2	1	—
da 501 a 600	»	—	—	—	1	4	1
da 601 a 700	»	—	—	—	2	—	—
da 701 a 800	»	—	—	—	—	—	2
da 801 a 900	»	—	—	—	—	—	2
.....	
da 1001 a 1100	»	—	—	—	1	1	—
.....	
da 1401 a 1500	»	—	—	—	—	—	1
Totale	n.	52	72	77	82	83	80

12. — La tav. 18, dove si compendiano i dati della *capacità di produzione d'acciaio Martin-Siemens* ⁽⁴⁾, ribadisce il probabile accrescersi

STIMA DELLA CAPACITA' DI PRODUZIONE DI ACCIAIO
NEI FORNI MARTIN-SIEMENS
(000 t/a)

TAV. 18

	1954		1958		1961		1965		N. acciaierie	
		%		%		%		%	'58	'65
Lombardia	871	25	1196	26	1309	24	1760	30	9	9
Piemonte	618	17	731	16	748	14	630	10	5	3
Liguria	771	22	1390	30	1930	36	2480	42	3	3
Resto It. sett.	166	5	235	5	220	4	220	4	4	2
Italia sett.	2426	69	3552	77	4207	78	5090	86	21	17
Italia centr.	781	22	732	16	965	18	865	14	3	2
Italia merid.	298	9	337	7	245	4	—	—	3	—
Totali	3505	100	4621	100	5417	100	5955	100	27	19
Privati	1470	42	1667	36	1680	31	2320	39	15½	12½
Parastatali	2035	58	2954	64	3737	69	3635	61	11½	6½
n. stabilim.	31		27		21		19			

(1) Solo 25 acciaierie figuravano nel 1958 tra i produttori (una nel « resto dell'A. I. » non aveva accesso i forni; un'altra, lombarda, non era censita nelle statistiche degli enti siderurgici).

(2) Uno stabilimento, dove privati e parastatali partecipano con forza uguale, è stato salomonicamente diviso a metà fra le due categorie.

(4) Sul tema della capacità di produzione d'acciaio si rinvia agli avvertimenti contenuti nel par. 16 della già citata *Nuova stima*.

del contributo relativo settentrionale (dal 69% nel 1954, al 78% nel 1961 ed all'86% nel 1965), il ridursi di quello centrale (22%-18%-14%) e il prossimo annullarsi di quello meridionale, interamente sostituito da altri metodi. Lombardia e Liguria sembrano andar consolidando il loro rango proporzionale, sostituendosi però la seconda alla prima nel primato peninsulare (quattro decimi dell'acciaio Martin si coleranno nel Genovesato, contro i tre decimi del Milanese). Affievolirebbero invece i loro apporti percentuali sia il Piemonte, sia il resto dell'Alta Italia. Le imprese private, regredite dal 42% del 1954 al 31%, sembrano voler tornare verso un 39% nel 1965.

Se si pone mente al raggrupparsi in categorie di capacità delle acciaierie Martin-Siemens (tav. 19) si riscontra ancora una volta la buona tendenza del decrescere nel numero degli stabilimenti e dell'aumentare delle singole possibilità produttive. I due stabilimenti della categoria 501-600.000 t dovrebbero forse essere, nel '65, Falck e Fiat; l'acciaieria da 701-800.000 t, Piombino; la massima, Cornigliano.

RAGGRUPPAMENTO DELLE STIME DI CAPACITA'
DELLE ACCIAIERIE MARTIN-SIEMENS

TAV. 19

(000 t)		1954	1958	1961	1965
fino a 10	n.	1	1	—	—
da 11 a 20	»	4	—	—	—
da 21 a 30	»	3	3	2	—
da 31 a 50	»	5	5	1	2
da 51 a 100	»	6	6	6	6
da 101 a 200	»	8	6	3	3
da 201 a 300	»	1	2	5	4
da 301 a 400	»	2	2	—	—
da 401 a 500	»	—	—	2	—
da 501 a 600	»	1	1	—	2
.....	
da 701 a 800	»	—	—	—	1
da 801 a 900	»	—	—	1	—
.....	
da 1001 a 1100	»	—	1	—	—
.....	
da 1401 a 1500	»	—	—	1	—
.....	
da 1901 a 2000	»	—	—	—	1
Totale	n.	31	27	21	19

13. — L'assetto proporzionale della *capacità di produzione dei forni elettrici per acciaio* non sembra tendere a fondamentali mutazioni rispetto al '58 ed al '61. Nove decimi all'incirca si avranno nell'Alta Italia, come otto anni fa. Il resto sarà diviso, a quanto pare, fra il Centro e il Sud in

misura disuguale con un certo vantaggio per l'area mediana della penisola (tav. 20). Il contributo dei privati continuerebbe ad accrescersi dal 67% del 1954 ad un probabile 75% fra un triennio.

STIMA DELLA CAPACITA' DI PRODUZIONE DI ACCIAIO NEI FORNI ELETTRICI
(000 t/a)

TAV. 20

	1954		1958		1961		1965		N. acciaierie	
		%		%		%		%	'58	'65
Lombardia	1203	42	1419	39	1834	43	2603	45	46	50
Piemonte	982	35	1082	30	1134	26	1454	25	19	24
Liguria	232	8	268	7	258	6	330	6	5	3
Resto It. sett.	213	8	493	14	518	12	609	11	15	15
Italia sett.	2630	93	3262	90	3744	87	4996	87	85	92
Italia centr.	154	5	259	7	320	8	437	8	5	6
Italia merid.	55	2	89	3	224	5	285	5	10	11
Totali	2839	100	3610	100	4288	100	5718	100	100	109
Privati	1892	67	2465	68	3049	71	4317	75	91½	101½
Parastatali	947	33	1145	32	1239	29	1401	25	8½	7½
n. stabilim.	77		100		104		109			

Uno stabilimento di comproprietà privata e parastatale è registrato a metà fra le due categorie.

Il crescere e l'ingrandirsi delle acciaierie elettriche italiane è compendiato dal quadro n. 21. I massimi centri produttivi del 1965 — se le mie impressioni saranno confermate da risoluzioni aziendali — dovrebbero aversi a Sesto S. Giovanni (Falck), con impianti al di sopra di 800.000 t/a, a Torino (Fiat), intorno a 400.000, ed a Terni (sulle 400.000 t.). Seguirebbero Dalmine (più di 300.000 t), Aosta (intorno a 250.000 t), Villadossola (più di 200.000) ed altri 103 stabilimenti medi, minori e minimi.

RAGGRUPPAMENTO DELLE STIME DI CAPACITA'
DELLE ACCIAIERIE ELETTRICHE

TAV. 21

(000 t)		1954	1958	1961	1965
fino a 10	n.	28	45	37	33
da 11 a 20	»	18	22	21	18
da 21 a 30	»	12	6	14	22
da 31 a 50	»	6	13	14	12
da 51 a 100	»	4	5	8	11
da 101 a 200	»	7	5	6	7
da 201 a 300	»	—	3	1	2
da 301 a 400	»	2	1	2	2
da 401 a 500	»	—	—	1	1
...	
da 801 a 900	»	—	—	—	1
n.		77	100	104	109

14. — Assai maggiore d'ogni anteriore pronostico lo sviluppo della *capacità di produzione d'acciaio con altri processi* (Thomas, Bessemer e, nel '65, Linz-Donawitz) come può avvertirsi nello specchio n. 22. Quattro anni fa si pensava a due milioni di t all'incirca per questa categoria d'acciaio; ora i programmi sono giunti a poco meno di cinque milioni. Estinto l'apporto, nominale ormai, del Settentrione, il 75% della forza produttiva nazionale si concentrerebbe a Taranto (2 milioni di t/a) ed a Bagnoli (1,6). Il residuo, dando nuovi fuochi a Piombino (1,2), varrà a far includere l'Italia centrale, per la prima volta nel dopoguerra, in queste statistiche.

STIMA DELLA CAPACITA' DI PRODUZIONE DI ACCIAIO CON ALTRI PROCESSI
(000 t/a)

TAV. 22

	1954		1958		1961		1965	
	I	%	I	%	I	%	I	%
Lombardia	—	...	—	...	—	—	—	—
Piemonte	—	—	—	—	—	—	—	—
Liguria	—	—	—	—	—	—	—	—
Resto It. sett.	—	—	—	—	—	—	—	—
Italia sett.	I	...	I	...	—	—	—	—
Italia centr.	—	—	—	—	—	—	1200	25
Italia merid.	400	100	400	100	670	100	3.650	75
Totali	401	100	401	100	670	100	4850	100
Parastatali	400	100	400	100	670	100	4850	100
Privati	I	...	I	...	—	—	—	—
n. stabilim.	2		2		1		3	

15. — L'accrescersi dell'aliquota meridionale facendo perno su quella centrale, a scapito di quella dell'Alta Italia, si ritrova nella tav. 23 dove si riepilogano i dati della *capacità generale di produzione d'acciaio*. Quanto alle principali regioni settentrionali si avverte facilmente la probabile stabilità delle posizioni relative liguri ed atesino-veneto-emiliane, intese — queste ultime — nel loro complesso. Vanno invece riducendosi, non per adinamismo, ma per minori accrescimenti, le posizioni percentuali lombarde e piemontesi. A un dipresso le capacità sembrano infatti voler aumentare, fra il '54 ed il '65, nella maniera sottoriportata :

Lombardia	+ 2.288.000	t/a	(+ 110 %)
Piemonte	+ 484.000	t/a	(+ 30 %)
Liguria	+ 1.807.000	t/a	(+ 180 %)
Resto Italia settentrion.	+ 450.000	t/a	(+ 119 %)
Italia settentrionale	+ 5.029.000	t/a	(+ 99 %)
Italia centrale	+ 1.567.000	t/a	(+ 168 %)
Italia meridionale	+ 3.182.000	t/a	(+ 423 %)
Totale	+ 9.778.000		(+ 145 %)

STIMA DELLA CAPACITA' GENERALE DI PRODUZIONE DI ACCIAIO
(insieme dei processi)
(000 t/a)

TAV. 23

	1954		1958		1961		1965		N. stabilimenti	
		%		%		%		%	'58	'65
Lombardia	2075	31	2616	30	3143	30	4363	26	48	51
Piemonte	1600	24	1813	21	1882	18	2084	13	20	24
Liguria	1003	15	1658	19	2188	21	2810	17	7	5
Resto It. sett.	379	5	728	9	738	8	829	5	17	16
Italia sett.	5057	75	6815	79	7951	77	10086	61	92	96
Italia centr.	935	14	991	11	1285	12	2502	15	7	7
Italia merid.	753	11	826	10	1139	11	3935	24	13	13
Totali	6745	100	8632	100	10365	100	16523	100	112	116
Privati	3363	50	4133	48	4729	46	6637	40	96½	104½
Parastatali	3382	50	4499	52	5646	54	9886	60	15½	11½
n. stabilim.	91		112		112		116			

(1) Uno stabilimento di proprietà privata e parastatale è registrato a metà fra le due categorie.

Se raggruppiamo le acciaierie in categorie di capacità generale (tav. 24), il vigoreggiare degli impianti maggiori torna a risultare evidente. Come

RAGGRUPPAMENTO DELLE STIME DI CAPACITA' GENERALE
DEGLI STABILIMENTI PRODUTTORI D'ACCIAIO

TAV. 24

(000 t)		1951	1954	1958	1961	1965
fino a 10	n.	28	30	47	37	33
da 11 a 20	»	18	17	22	21	18
da 21 a 30	»	46	47	69	58	51
da 31 a 50	»	4	8	6	14	22
da 51 a 100	»	12	9	7	10	9
	»	9	9	11	11	10
da 101 a 200	»	71	73	93	93	92
da 201 a 300	»	9	10	8	9	10
da 301 a 400	»	2	3	5	1	4
da 401 a 500	»	1	1	—	2	1
da 501 a 600	»	2	—	1	1	2
da 601 a 700	»	—	2	1	1	1
da 701 a 800	»	1	2	2	—	—
da 801 a 900	»	—	—	1	1	—
da 901 a 1000	»	—	—	—	2	—
da 1001 a 1100	»	—	—	—	1	1
da 1101 a 1200	»	—	—	1	—	—
da 1201 a 1300	»	—	—	—	—	—
da 1301 a 1400	»	—	—	—	—	—
da 1401 a 1500	»	—	—	—	1	1
da 1501 a 1600	»	—	—	—	—	—
da 1601 a 1700	»	—	—	—	—	1
da 1701 a 1800	»	—	—	—	—	—
da 1801 a 1900	»	—	—	—	—	—
da 1901 a 2000	»	—	—	—	—	3
Totale	n.	86	91	112	112	116

ebbi già ad avvertire, l'accrescersi delle unità, fra il '51 ed il '58 dipese in parte da un più accurato metodo di censimento. Le dieci maggiori acciaierie italiane furono nel '61 e sembrano dover essere nel 1965, se le nostre stime e il nostro apprezzamento di quelli che sembrano essere i propositi aziendali non sono troppo sbagliati (in 000 di t):

1961		1965	
I Cornigliano	(circa 1500)	Cornigliano	} (circa 2000)
II Bagnoli	(più di 900)	Piombino	
III Falck	} (circa 900)	Taranto	
IV Piombino		Bagnoli	(circa 1650)
V Fiat-Ferriere	(quasi 800)	Falck	(più di 1400)
VI Dalmine	(circa 550)	Fiat-Ferriere	(intorno a 950)
VII Siac	(più di 400)	Dalmine	(un 550)
VIII Terni	} (circa 350)	Terni	(un 450)
IX Breda		Siac	(più di 400)
X Novi	(più di 200)	Breda	(circa 350)

L'assetto più verosimile delle acciaierie nelle varie zone della penisola, fra il '61 ed il '65, è mostrato dalle tav. 25 e 26. Le medie regionali della massima forza produttiva di stabilimento — malamente confrontabili, tuttavia, a causa delle troppo diverse « numerosità » e struttura delle varie serie — risultano le seguenti (per il '61 ed il '65, in migliaia di t/a): Lombardia 61 (86); Piemonte 90 (87); Liguria 438 (562); resto dell'Alta Italia 43 (52); Italia settentrionale 85 (105); Italia centrale 214 (357); Italia meridionale 95 (303); complesso nazionale 93 (142). I massimi impianti appaiono, mediamente, in Liguria e nelle zone centrale e meridionale della penisola. I minimi nel resto dell'Alta Italia ed in Lombardia. Nel giudicare questa distribuzione si tenga conto della varia età industriale delle zone; del vario peso dell'intraprendenza individuale e del vario significato della dimensione: un'acciaieria molto specializzata — ad esempio — o strettamente integrata con impianti meccanici, oppure fruttuosa della rendita *de minimis* ⁽⁵⁾, può anche essere, a volte, utilmente piccola; un grande stabilimento « bazar » può non essere economicamente felice. Non voglio tuttavia negare, con ciò, che una revisione degli impianti minimi e di alcuni fra i minori, già in corso, non andrà prendendo vigore nel prossimo avvenire. Un altro indice cui non è certo inutile porre mente è quello relativo alla capacità media dell'acciaieria privata (48 e 64) rispetto all'acciaieria media parastatale (418 e 860). Il problema dei limiti

(5) A. FRUMENTO, *Forme di mercato e progresso tecnico*, nel vol. « Il progresso tecnologico e la società italiana » del Centro Naz. di prevenzione sociale, Milano, 1960, pag. 50, par. 7. Si veda pure nella cit. *Nuova stima*, pag. 31.

privatistici d'investimento — al disotto del livello raggiungibile dalle grandi società per azioni d'importanza nazionale e d'essenza privata — non va, a questo proposito, perduto di vista (insieme com'è naturale, ai tipi particolari, economicamente vitali, di piccolo e medio impianto).

DISTRIBUZIONE REGIONALE E PER CATEGORIE D'ANNUA CAPACITA'
DELLE ACCIAIERIE ITALIANE nel 1961

Tav. 25

(000 t)		Lom- bardia	Pie- mon- te	Liguria	Resto Italia sett.	Italia sett.	Italia centrale	Italia merid.	Totale nazio- nale	Privati	Para- statali
fino a 10	n.	20	6	—	5	31	3	3	37	37	—
da 11 a 20	»	9	3	1	3	16	1	4	21	20	1
da 21 a 30	»	7	3	—	2	12	—	3	15	15	—
da 31 a 50	»	5	1	—	3	9	—	—	9	8	1
da 51 a 100	»	4	3	1	2	10	—	1	11	9	2
da 101 a 200	»	3	3	1	2	9	—	—	9	7½	1½
da 201 a 300	»	—	1	—	—	1	—	—	1	—	1
da 301 a 400	»	1	—	—	—	1	1	—	2	—	2
da 401 a 500	»	—	—	1	—	1	—	—	1	—	1
da 501 a 600	»	1	—	—	—	1	—	—	1	—	1
...
da 701 a 800	»	—	1	—	—	1	—	—	1	1	—
da 801 a 900	»	1	—	—	—	1	1	—	2	1	1
da 901 a 1000	»	—	—	—	—	—	1	1	1	—	1
...
da 1401 a 1500	»	—	—	1	—	1	—	—	1	—	1
Totale	n.	51	21	5	17	94	6	12	112	98½	13½

DISTRIBUZIONE REGIONALE PER CATEGORIE D'ANNUA CAPACITA'
DELLE ACCIAIERIE ITALIANE nel 1965

Tav. 26

(000 t)		Lom- bardia	Pie- mon- te	Liguria	Resto Italia sett.	Italia sett.	Italia centrale	Italia merid.	Totale nazio- nale	Privati	Para- statali
fino a 10	n.	16	6	—	6	28	4	1	33	33	—
da 11 a 20	»	7	5	1	1	14	—	4	18	17	1
da 21 a 30	»	9	5	—	3	17	1	4	22	22	—
da 31 a 50	»	7	1	—	1	9	—	1	10	10	—
da 51 a 100	»	3	3	—	2	8	—	1	9	9	—
da 101 a 200	»	4	1	2	3	10	—	—	10	8½	1½
da 201 a 300	»	2	2	—	—	4	—	—	4	3	1
da 301 a 400	»	1	—	—	—	1	—	—	1	—	1
da 401 a 500	»	—	—	1	—	1	1	—	2	—	2
da 501 a 600	»	1	—	—	—	1	—	—	1	—	1
...
da 901 a 1000	»	—	1	—	—	1	—	—	1	1	—
...
da 1401 a 1500	»	1	—	—	—	1	—	—	1	1	—
...
da 1601 a 1700	»	—	—	—	—	—	—	1	1	—	1
...
da 1901 a 2000	»	—	—	1	—	1	1	1	3	—	3
Totale	n.	51	24	5	16	96	7	13	116	104½	11½

III - LAMINATI A CALDO

16. — Le peculiari angustie nelle quali incorre chi cerca di analizzare i dati della *produzione italiana di laminati* e, soprattutto, chi si avventura nelle mobili sabbie delle relative stime di capacità, furono già alluse nei par. 22 ÷ 25 della « Nuova stima » e non mette conto di ripeterle in queste pagine.

Quanto alla produzione *a caldo*, il suo evolversi fra il primo dopoguerra ed il '58, è illustrato nella tav. 27.

PRODUZIONE ITALIANA DI LAMINATI A CALDO FRA IL 1949 ED IL 1958
(000 t - peso effettivo)

TAV. 27

	1949		1953		1958					
	Denunce alle Associazioni professionali		Denunce alle Associazioni professionali		A Denun. di 80 stabilim. alle Assoc. profess.		B Inform. di 52 stabilimenti a Istat		A + B Prod. di 132 stabilimenti	
		%		%		%		%		%
Lombardia	636	40	1019	41	1374	30				31
Piemonte	367	22	520	21	781	17				17
Liguria	198	12	210	8	1214	26				26
Resto It. sett.	96	6	220	9	318	7				7
Italia sett.	1297	80	1969	79	3687	80	151	99	3838	81
Italia centr.	222	14	309	12	485	11	—	—	485	10
Italia merid.	108	6	218	9	429	9	2	1	431	9
Totali	1627	100	2496	100	4601	100	153	100	4754	100
Privati			1265	51	1869	41	153	100	2022	43
Parastatali			1231	49	2732	59	—	—	2732	57

a) Ferro in pacchetto incluso.

b) Le notizie B mi lasciano assai perplesso. Vari sintomi mi farebbero giudicare troppo timidi i dati statistici relativi a molti laminatoi minori (per timori fiscali, organizzativi e regolamentari, in ispecie nei riguardi della CECA, che ridurrebbero la confessione a un sussurro a mezza voce). Rimangono tuttavia esclusi da ogni rilevazione da 33 a 50 altri piccoli laminatoi.

c) Le aliquote (A+B) sono ottenute ripartendo 151 di B fra le quattro zone dell'Italia sett. nell'ipotesi di relazione diretta con la capacità dei laminatoi non censiti depurata nella maniera segnata in nota alla Tav. 28 della *Nuova stima*, cit.

La tav. 28, riunendo i dati del '61, mostra insieme il ridursi, in un triennio, del numero di stabilimenti da 132 a 111 ⁽⁶⁾; la stabile proporzione dell'Alta Italia, pari a circa otto decimi del totale nazionale; il leggero incremento comparativo del Sud a scapito del Centro. Fra le

(6) Poichè la tav. 27 segna le categorie merceologiche dell'Assider il miglior raffronto è tra 132 e 111. Il numero 106 riguarda infatti le diverse categorie merceologiche della CECA.

regioni dell'Italia settentrionale si avverte non soltanto la stabilità delle percentuali del Piemonte e del « resto », ma anche l'accrescersi del rango comparativo ligure a « danno » di quello lombardo.

PRODUZIONE ITALIANA DI LAMINATI NEL 1961
(000 t - peso effettivo)

TAV. 28

	CLASSIFICAZIONE ASSIDER (a caldo)								
	A Denuncia di 72 stabilimenti alle Assoc. prof.			B Informaz. di 39 stabilimenti a Istat			A + B Produzione di 111 stabilimenti		
		%	n. stab.		%	n. stab.		%	n. stab.
Lombardia	1957	28	29						
Piemonte	1165	17	11						
Liguria	1834	27	6						
Resto It. sett.	492	7	11						
Italia settentr.	5448	79	57	284	93	36	5732	80	93
Italia centrale	715	10	8	—	—	—	715	10	8
Italia merid.	731	11	7	20	7	3	751	10	10
Totali	6894	100	72	304	100	39	7198	100	111
Privati	2844	41	54½	304	100	39	3148	44	93½
Parastatali	4050	59	17½	—	—	—	4050	56	17½

	CLASSIFICAZIONE CECA (a caldo e a freddo)								
	A Denuncia di 67 stabilimenti alle Assoc. prof.			B Informaz. di 39 stabilimenti a Istat			A + B Produzione di 106 stabilimenti		
		%	n. stab.		%	n. stab.		%	n. stab.
Lombardia	1536	24	25						
Piemonte	1577	24	11						
Liguria	1258	19	5						
Resto It. sett.	511	8	11						
Italia settentr.	4882	75	52	284	93	36	5166	76	88
Italia centrale	797	12	8	—	—	—	797	12	8
Italia merid.	805	13	7	20	7	3	825	12	10
Totali	6484	100	67	304	100	39	6788	100	106
Privati	3405	53	53½	304	100	39	3709	55	92½
Parastatali	3079	47	13½	—	—	—	3079	45	13½

Nella tav. 28 si è dovuto distinguere fra ciò che si intende per laminato secondo la CECA (a caldo e a freddo) e quello, di peso alquanto maggiore, che usa invece catalogare (a caldo) l'associazione professionale italiana (Assider). Le differenze non sono certo trascurabili (7).

(7) L'Assider — diversamente dalla CECA — include i tubi senza saldatura; i cerchioni e le ruote laminate, e tutti i « coils » a caldo. Esclude quindi i prodotti da coils (a freddo); i tondi e i quadri per tubi, che invece fanno parte delle statistiche CECA. Queste ultime, dei coils laminati a caldo, comprendono soltanto i « coils finiti », cioè usati come tali.

17. — Tre necessari tipi di stime mi hanno guidato nel valutare la *capacità di produzione di laminati*: a) quella secondo le or ora alluse categorie della CECA; b) quella secondo le categorie dell'Assider; c) quella secondo una catalogazione composita, che deve ammettere ripetizioni. Infatti seguendo la prima classificazione « sparirebbero » gli stabilimenti di Dalmine, di Costa Volpino, di Arcore, di Lovere, di Sestri Levante, di Apuania e di Bari. Fondandosi invece sulla seconda svanirebbero gli stabilimenti di Novi (nel '65), la Magona e la Società dei Cantieri metal-

STIMA DELLA CAPACITA' ITALIANA DI PRODUZIONE DI LAMINATI
Secondo le diverse classificazioni merceologiche (CECA, Assider e composita).
(000 t - peso effettivo)

Tav. 29

	1961								
	ASSIDER			CECA			COMPOSITA		
		%	n. stab.		%	n. stab.		%	n. stab.
Lombardia	3218	35	80	2661	32	77	3378	34	80
Piemonte	1415	16	18	1759	21	18	1759	18	18
Liguria	2000	22	7	1362	16	6	2012	20	7
Resto It. sett.	649	7	25	669	8	25	669	7	25
Italia settentr.	7282	80	130	6451	77	126	7818	79	130
Italia centrale	880	10	13	955	11	13	1110	11	14
Italia merid.	872	10	11	966	12	11	982	10	12
Totali	9034	100	154	8372	100	150	9910	100	156
Privati	4382	49	136½	4888	58	135½	5174	52	138½
Parastatali	4652	51	17½	3484	42	14½	4736	48	17½

	1965								
	ASSIDER			CECA			COMPOSITA		
		%	n. stab.		%	n. stab.		%	n. stab.
Lombardia	3828	30	79	3266	28	75	4008	28	79
Piemonte	1506	12	21	2643	22	22	2643	18	22
Liguria	2501	20	7	1491	13	6	2516	17	7
Resto It. sett.	609	5	23	629	5	23	629	5	23
Italia settentr.	8444	67	130	8029	68	126	9796	68	131
Italia centrale	1439	11	13	1634	14	13	1784	12	14
Italia merid.	2838	22	12	2141	18	12	2948	20	13
Totali	12721	100	155	11804	100	151	14528	100	158
Privati	5542	44	141½	6118	52	140½	6467	45	143½
Parastatali	7179	56	13½	5686	48	10½	8061	55	14½

NOTA: La *Relazione sugli investimenti* dell'Alta Autorità (ed. luglio 1962) reca queste diverse conclusioni statistiche: capacità '61 tonn. 7.810.000; capacità '65 tonn. 10.850.000. Rinvio a quanto già scrissi su quelle che mi sembrano essere le cause probabili di queste disparità.

lurgici (8). Allorchè occorra badare quindi all'unità economico-tecnica di stabilimento (alcuni dei quali potrebbero anche avere vita autonoma in diversi assetti organizzativi) e al significato economico-sociale della presenza di impianti siderurgici nei vari luoghi, conviene procedere — a volte — a deliberate duplicazioni (purchè poi non si dimentichino) che possono includere quindi e lo stabilimento dove si fanno i semilavorati e quello dove si ottiene il prodotto finito. In quest'ultimo caso il « totale » nazionale ha quindi un peculiare significato *sui generis* mai comparabile con quello delle altre statistiche riunite in altre parti del saggio.

Come ben può vedersi nella tav. 29 la stima di capacità giunge, per il '61, fra 8,4 milioni di t (CECA) e 9,0 (Assider). Nel '65 sembrano intravedersi rispettivamente 11,8 e 12,7 con un cospicuo aumento di quattro decimi, tendente ad uguagliare all'incirca, nel caso delle merci

RAGGRUPPAMENTO IN CATEGORIE DI CAPACITÀ
DELLE STIME PER GLI STABILIMENTI
PRODUTTORI DI LAMINATI
(000 t - peso effettivo)

TAV. 30

			Classificazione ASSIDER		Classificazione CECA		Classificazione COMPOSITA	
			1961	1965	1961	1965	1961	1965
fino a 10	n.		94	87	94	87	93	86
da 11 a 20	»		6	14	6	14	7	15
da 21 a 30	»		10	8	10	7	10	8
da 31 a 50	»		12	12	11	11	12	12
da 51 a 100	»		12	13	10	12	12	13
da 101 a 200	»		10	9	10	8	12	11
da 201 a 300	»		3	2	3	2	3	2
da 301 a 400	»		3	3	2	3	3	4
da 401 a 500	»		—	1	—	—	—	—
da 501 a 600	»		1	—	—	—	—	—
da 601 a 700	»		1	1	1	1	1	1
da 701 a 800	»		—	1	—	1	—	—
da 801 a 900	»		1	—	1	1	—	—
da 901 a 1000	»		—	1	1	1	1	1
da 1001 a 1100	»		—	1	1	1	1	1
da 1101 a 1200	»		—	—	—	2	—	2
...
da 1401 a 1500	»		1	—	—	—	1	—
da 1501 a 1600	»		—	1	—	—	—	1
...
da 1701 a 1800	»		—	1	—	—	—	1
Totali	n.		154	155	150	151	156	158

(8) Si può aggiungere che, secondo le classificazioni seguite, uguali stabilimenti mostrano produzioni e capacità differenti. Va ancora avvertito che gli stabilimenti i quali producono soltanto trafilati, fucinati, stampati, tubi saldati ecc. non sono compresi entro i confini, purtroppo ristretti, del nostro studio.

Assider, la presumibile futura capacità nazionale d'acciaio grezzo ⁽⁹⁾. Le possibilità produttive meridionali sembrano dover passare dal 10 al 22%, a «scapito» relativo di quelle settentrionali (da 80% a 67%). La Lombardia rimarrebbe capofila, *riducendo* per altro la sua aliquota dal 35 al 30%. La regione seconda in graduatoria (Liguria) scenderebbe anche essa dal 22 al 20%. L'odierna leggiera prevalenza dei parastatali (51%) tenderebbe invece ad accrescersi fino al 56%.

Il consueto rafforzarsi delle unità produttive è chiaramente compendiato dalla tav. 30, conforme alla nomenclatura dell'Assider. I sette massimi impianti peninsulari, in ordine decrescente, si avranno a Cornigliano, Taranto, Bagnoli, Sesto S. Giovanni (Falck), Piombino, Torino (Fiat) e Terni.

La distribuzione regionale degli impianti produttori di laminati — seguendo la classificazione merceologica dell'Assider — nel 1961 e, probabilmente, nel 1965 — può vedersi negli specchi 31 e 32. Il 51-52% degli stabilimenti è e rimarrà addensato in Lombardia; l'ottantaquattro per cento nell'Italia settentrionale. La dimensione regionale *media* d'ogni

DISTRIBUZIONE REGIONALE E PER CATEGORIE DI CAPACITÀ DEGLI STABILIMENTI PRODUTTORI DI LAMINATI (secondo la classificazione dell'Assider; peso effettivo) nel 1961

TAV. 31

(000 t)		Lom- bardia	Pie- monte	Liguria	Resto Alta Italia	Italia Sett.	Italia Centr.	Italia Merid.	Totale Naz.	Privati	Para- statali
fino a 10	n.	57	8	3	15	83	8	3	94	93	1
da 11 a 20	»	—	2	—	2	4	1	1	6	6	—
da 21 a 30	»	6	—	—	1	7	—	3	10	10	—
da 31 a 50	»	5	2	—	3	10	—	2	12	10	2
da 51 a 100	»	5	1	1	3	10	1	1	12	8½	3½
da 101 a 200	»	4	3	1	1	9	1	—	10	7	3
da 201 a 300	»	—	1	1	—	2	1	—	3	—	3
da 301 a 400	»	2	—	—	—	2	1	—	3	—	3
...		
da 501 a 600	»	—	1	—	—	1	—	—	1	1	—
da 601 a 700	»	—	—	—	—	—	—	1	1	—	1
...		
da 801 a 900	»	1	—	—	—	1	—	—	1	1	—
...		
da 1401 a 1500	»	—	—	1	—	1	—	—	1	—	1
Totale	n.	80	18	7	25	130	13	11	154	136½	17½

(9) Convertendo in peso lingotto, in maniera grossolana, cioè con un impiego di 128 kg. per 100 di laminato, i quattro tonnelli diventerrebbero milioni di t. 11,6 (Assider '61); 10,7 (CECA '61); 16,3 (Assider '65); 15,1 (CECA '65). Questi dati possono raffrontarsi con 10,4 di capacità di acciaio grezzo calcolata per il '61 e 16,5 per il '65.

impianto di laminazione varia in maniera notabile ma non ben comparabile (per le troppo diverse popolazione, estensione e struttura delle serie) conseguendo i suoi minimi nel « resto dell'Alta Italia » e in Lombardia ⁽¹⁰⁾ e i suoi massimi in Liguria e nel Mezzogiorno ⁽¹¹⁾. Deve, in particolare, notarsi che mentre lo stabilimento medio del laminatore privato passa da 32 a 39.000 t/a, quello parastatale tende da 266 a 523.000 t/a. Nè occorre qui ripetere l'avvertenza già data, in proposito, nel par. 15.

PROBABILE DISTRIBUZIONE REGIONALE E PER CATEGORIE DI CAPACITÀ DEGLI STABILIMENTI PRODUTTORI DI LAMINATI (secondo la classificazione dell'Assider; peso effettivo) nel 1965

TAV. 32

(000 t)		Lom- bardia	Pie- monte	Liguria	Resto Alta Italia	Italia Sett.	Italia Centr.	Italia Merid.	Totale Naz.	Privati	Para- statali
fino a 10	n.	50	11	2	14	77	8	2	87	87	—
da 11 a 20	»	6	2	1	2	11	1	2	14	14	—
da 21 a 30	»	2	—	—	2	4	—	4	8	8	—
da 31 a 50	»	8	2	—	1	11	—	1	12	11	1
da 51 a 100	»	6	2	—	3	11	1	1	13	11½	2½
da 101 a 200	»	3	3	1	1	8	1	—	9	7	2
da 201 a 300	»	1	—	1	—	2	—	—	2	2	—
da 301 a 400	»	2	—	1	—	3	—	—	3	—	—
da 401 a 500	»	—	—	—	—	—	1	—	1	—	1
.....	
da 601 a 700	»	—	1	—	—	1	—	—	1	1	—
da 701 a 800	»	—	—	—	—	—	1	—	1	—	1
.....	
da 901 a 1000	»	1	—	—	—	1	—	—	1	1	—
da 1001 a 1100	»	—	—	—	—	—	—	1	1	—	1
.....	
da 1501 a 1600	»	—	—	—	—	—	—	1	1	—	1
.....	
da 1701 a 1800	»	—	—	1	—	1	—	—	1	—	1
Totali	n.	79	21	7	23	130	13	12	155	142½	10½

I massimi stabilimenti italiani per la produzione di laminati, con capacità superiore alle 300.000 t/a, sempre secondo la terminologia del-

(10) Un generale, e pur breve, commento in proposito può leggersi in A. FRUMENTO, *Il significato dell'esperienza industriale lombarda negli ultimi cent'anni*, in « Riv. di Pol. Econ. », feb. 1960, par. 2.

(11) Dimensioni medie (in 000 t. prima nel '61, poi nel '65): Lombardia 40 (48); Piemonte 79 (72); Liguria 286 (357); Resto dell'It. sett. 26 (26); Italia sett. 56 (65); Italia centr. 68 (111); Italia merid. 79 (237); complesso nazionale 59 (82). Tutto ciò seguendo la classificazione merceologica dell'Assider. Si noti però, insieme, che i sei impianti maggiori del '65, di là dalle 600.000 t., saranno così distribuiti: 1 Lombardia; 1 Piemonte; 1 Liguria; 1 It. centr.; 2 It. merid.

l'Assider, potrebbero essere i seguenti (con la naturale riserva circa il valore delle mie stime e la consistenza dei propositi aziendali, così come oggi s'intravedono). Riepilogando in ooo di t/a :

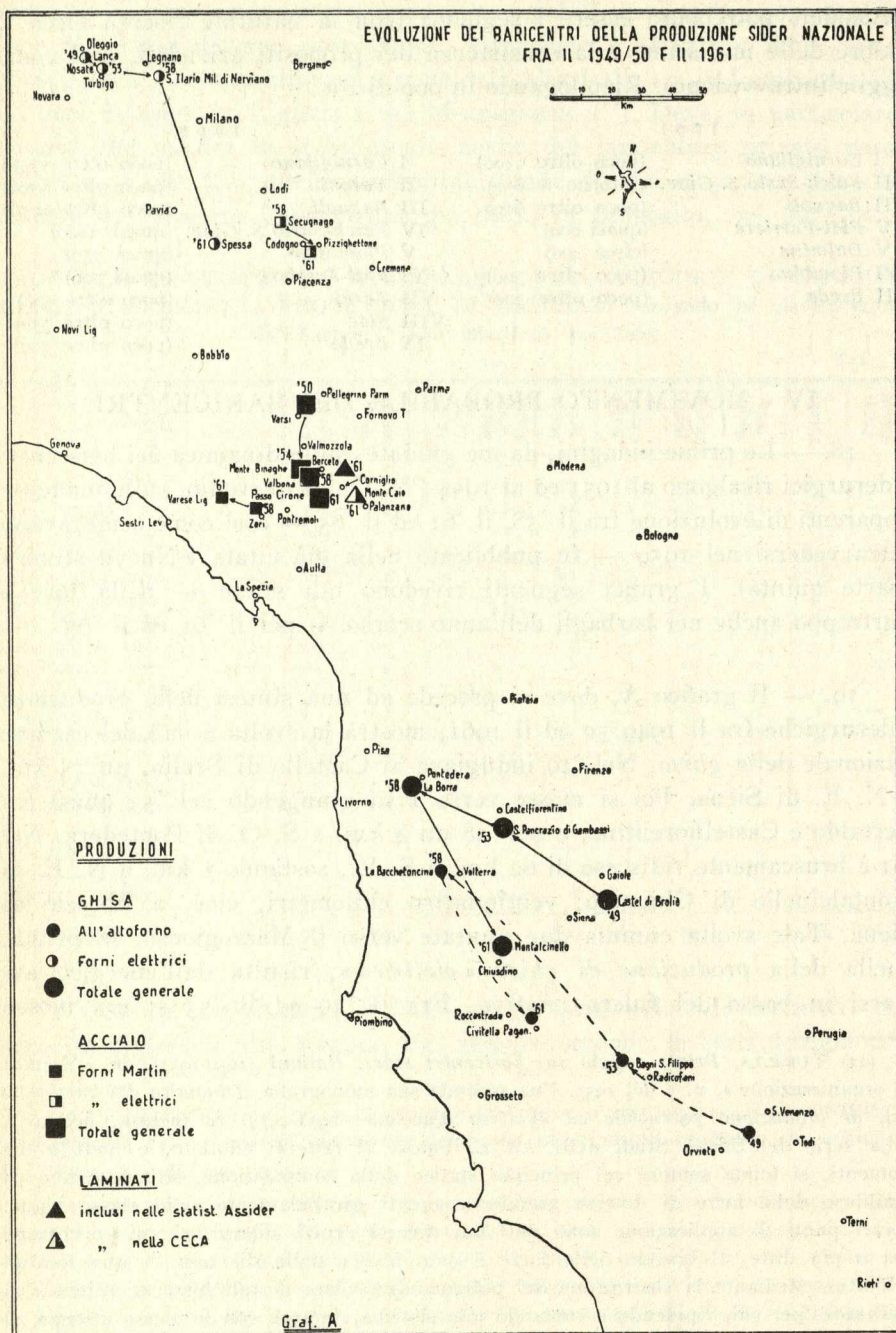
1961		1965	
I Cornigliano	(poco oltre 1400)	I Cornigliano	(poco oltre 1750)
II Falck-Sesto S. Giov.	(intorno a 850)	II Taranto	(poco oltre 1500)
III Bagnoli	(poco oltre 600)	III Bagnoli	(poco oltre 1050)
IV Fiat-Ferriere	(quasi 600)	IV Falck-Sesto S. Giov.	(quasi 1000)
V Dalmine	(circa 400)	V Piombino	(quasi 750)
VI Piombino	(poco oltre 300)	VI Fiat-Ferriere	(quasi 700)
VII Breda	(poco oltre 300)	VII Terni	(poco oltre 400)
		VIII Siac	(poco oltre 350)
		IX Breda	(poco oltre 300)

IV - MOVIMENTO PROBABILE DEI BARICENTRI

18. — Le prime indagini, da me guidate, sulla dinamica dei baricentri siderurgici risalgono al 1953 ed al 1954 ⁽¹²⁾. Un altro studio, sulle tendenze apparenti di evoluzione fra il '58, il '61 ed il '65 — così come sembravano intravedersi nel 1959 — fu pubblicato nella già citata « Nuova stima » (parte quinta). I grafici seguenti rivedono tali stime — nella luce e purtroppo anche nei barbagli dell'anno scorso — per il '61 ed il '65.

19. — Il grafico A, dove si procede ad una sintesi delle *produzioni* siderurgiche fra il 1949/50 ed il 1961, mostra la svolta a sud del cardine nazionale della *ghisa*. Nel '49 indugiava al Castello di Brolio, un 15 km. a N. E. di Siena. Poi si mosse verso Pisa giungendo nel '53 quasi fra Certaldo e Castelfiorentino, e nel '58 un 4 km. a S. O. di Pontedera. Nel '61 è bruscamente ridisceso di 62 km. a S. E., sostando 1 km. a N. E. di Montalcinello di Chiusino; ventiquattro chilometri, cioè, a libeccio di Siena. Tale svolta cumula due puntate verso il Mezzogiorno, la prima, quella della *produzione di ghisa « elettrica »*, risulta dall'energico avviarsi in basso del fulcro relativo. Fra il '49 ed il '53 si era mosso

(12) TUROLLA, *Primo saggio sui baricentri sider. italiani* (1950-1951), in « Tecnica ed organizzazione », n. 7 del 1953. Una seconda sua monografia (*Dinamica dei baricentri ital. di produzione potenziale ed effettiva d'acciaio: 1951-1954*) fu inclusa, nel 1955, nella serie dell'Ufficio Studi delle A.F.L. Falck. Il criterio adottato, o metodo dei momenti, si fonda sempre sul principio statico della composizione, scomposizione ed equilibrio delle forze di diversa grandezza agenti parallelamente sullo stesso piano. I vari punti di applicazione sono dati dai diversi centri siderurgici cui concorrono una o più ditte. Il braccio delle forze è dato invece dalla distanza di una località dall'altra. Mediante la costruzione del poligono funicolare di tali forze si ottiene una risultante, per cui, ripetendo e ruotando tale sistema, sempre con lo stesso criterio, si perviene ad una seconda che s'interseca con la prima, ottenendo il ricercato baricentro.



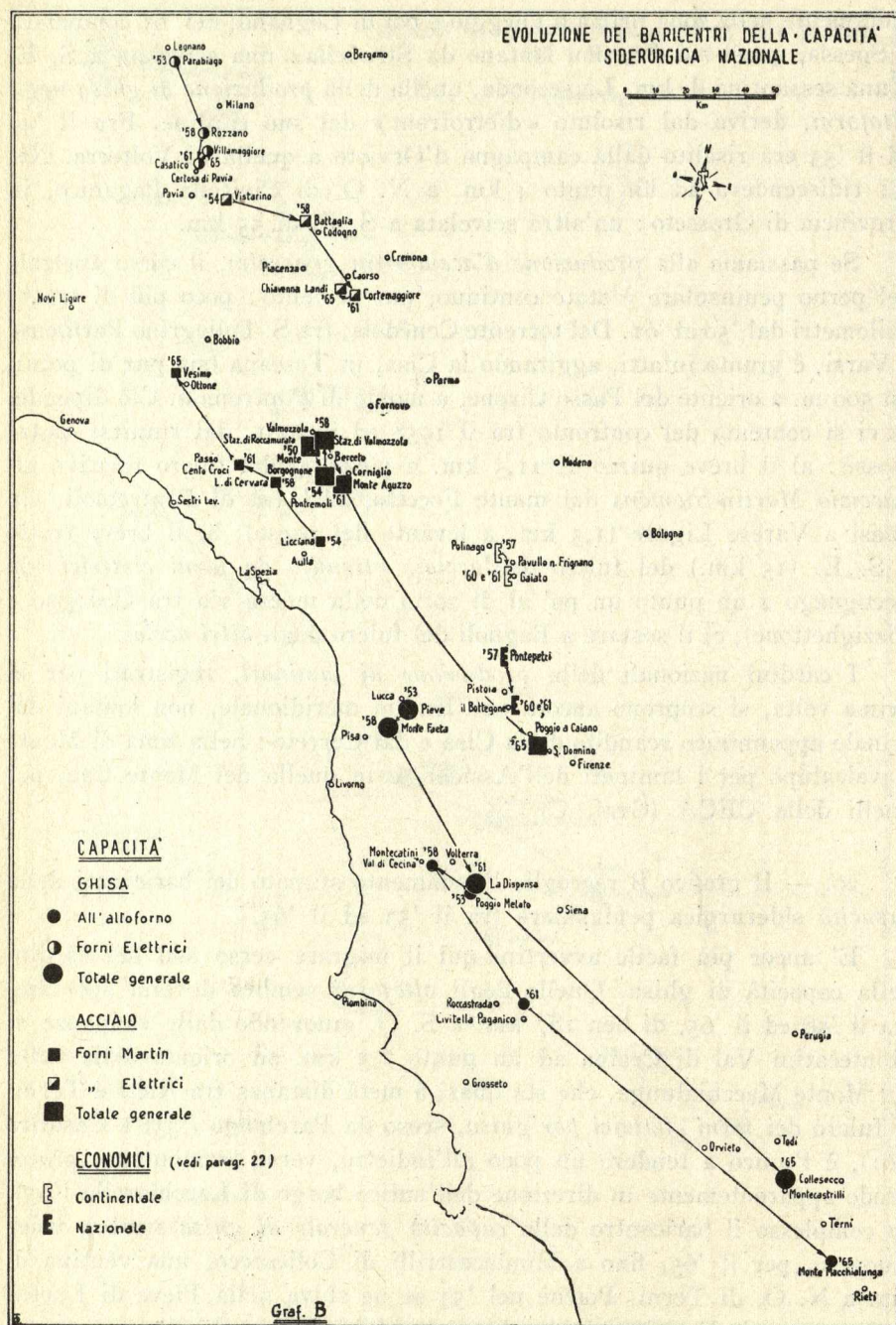
lentamente nella zona prima d'Oleggio e poi di Legnano; nel '61 compariva a Spessa, quasi sul Po, non lontano da Stradella: una scivolata a S. E. d'una sessantina di km. La seconda, quella della *produzione di ghisa negli altoforni*, deriva dal risoluto « dietrofront » del suo cardine. Fra il '49 ed il '53 era risalito dalla campagna d'Orvieto a quella di Volterra. Nel '61 ridiscendeva ad un punto 4 km. a N. O. di Civitella Paganico, in Provincia di Grosseto: un'altra scivolata a S. E. di 55 km.

Se passiamo alla *produzione d'acciaio (in generale)*, il corso australe del perno peninsulare è stato continuo, pur se lento: poco più di trenta chilometri dal '50 al '61. Dal torrente Cenédola, fra S. Pellegrino Parmense e Varsi, è giunto infatti, aggirando la Cisa, in Toscana (sia pur di poco), un 500 m. a oriente del Passo Cirone, a monte di Pontremoli. Ciò dipende, se ci si contenta del confronto fra il 1958 ed il 1961, dal riunirsi di tre mosse: a) il breve guizzo di 11,5 km. a ponente, del fulcro relativo all'*acciaio Martin-Siemens* dal monte Focetto, ad ovest di Pontremoli, sin quasi a Varese Ligure (1,5 km. a levante del paese); b) il breve tratto a S. E. (15 km.) del fulcro dell'*acciaio ottenuto da forni elettrici* (da Secugnago a un punto un po' al di sotto della mezza via tra Codogno e Pizzighettone); c) il sostare a Bagnoli del fulcro degli *altri acciai*.

I cardini nazionali della *produzione di laminati*, registrati per la prima volta, si scoprono ancora nell'Emilia meridionale, non lontani dal crinale appenninico scandito dalla Cisa e dal Cerreto: nella zona di Monte Cavalcalupo per i laminati dell'Assider, e in quella del Monte Caio per quelli della CECA (Graf. C).

20. — Il grafico B raccoglie l'andamento stimato dei baricentri della *capacità siderurgica peninsulare* fra il '53 ed il '65.

E' ancor più facile avvertire qui il migrare verso sud dei cardini della capacità di ghisa. Quello degli *altoforni* sembra doversi spostare, fra il '58 ed il '65, di ben 187 km. a S. O. muovendo dalle vicinanze di Montecatini Val di Cecina ad un punto 1,5 km. ad oriente della vetta del Monte Macchialunga, che sta quasi a metà distanza fra Rieti e Terni. Il fulcro dei *forni elettrici per ghisa*, sceso da Parabiago ('53) a Casatico ('61), è l'unico a tendere un poco all'indietro, verso tramontana, procedendo apparentemente in direzione dell'antico borgo di Lacchiarella ('65). In complesso il baricentro della *capacità generale di ghisa* sembra voler muovere, per il '65, fino a Montecastrilli di Collesecco, una ventina di km. a N. O. di Terni. Poichè nel '53 se ne stava nella Pieve di Lucca, la discesa a S. E. misurerebbe duecento chilometri, a un dipresso.

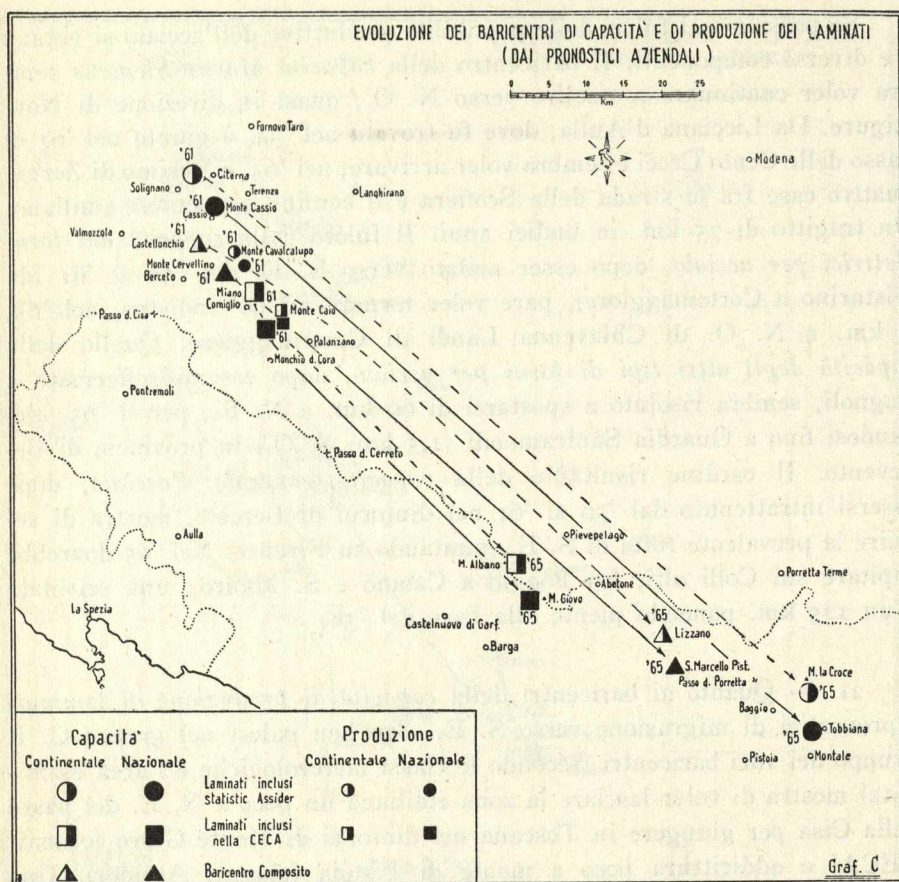


Se passiamo ai fulcri delle possibilità produttive dell'acciaio si notano tre diverse componenti. Il baricentro della *capacità Martin-Siemens* sembra voler continuare a risalire verso N. O., quasi in direzione di Novi Ligure. Da Licciana d'Aulla, dove fu trovato nel '54, è giunto nel '61 al passo delle Cento Croci e sembra voler arrivare, nel '65, a Vezimo di Zerba, quattro case fra la strada della Scoffera e il confine piemontese-emiliano. Un tragitto di 75 km. in undici anni. Il fulcro della *capacità dei forni elettrici per acciaio*, dopo esser andato verso S. E. dal '54 al '61 (da Vistarino a Cortemaggiore), pare voler tornare un po' indietro, nel '65, 2 km. a N. O. di Chiavenna Landi di Cortemaggiore. Quello della *capacità degli altri tipi di forni per acciaio*, dopo essersi soffermato a Bagnoli, sembra risoluto a spostarsi di 60 km. a N. E., per il '65, elevandosi fino a Guardia Sanframondi (1,5 km. S. O.) in provincia di Benevento. Il cardine risultante della *capacità generale d'acciaio*, dopo essersi intrattenuto dal '50 al '61 nei dintorni di Berceto, mostra di seguire la prevalente rotta di S. E., puntando su Firenze. Nel '65 dovrebbe capitare sui Colli alti, fra Poggio a Caiano e S. Mauro: una scivolata d'un 125 km. ponendo mente alla base del '58.

21. — Quanto ai baricentri della *capacità di produzione di laminati* i pronostici di migrazione verso S. E. sono ben palesi nel grafico C. Il gruppo dei vari baricentri (secondo le classi merceologiche e l'area esaminata) mostra di voler lasciare la zona emiliana un poco a N. E. del passo della Cisa per giungere in Toscana nei dintorni di Monte Giovo (classif. CECA) o addirittura poco a monte di Pistoia (classif. Assider). Uno spostamento a scirocco, fra il '61 ed il '65, di $50 \div 106$ km. secondo i tipi di cardine. Quello massimo riguarda i laminati dell'Assider. I fulcri compositi sono naturalmente intermedi.

22. — Per un molto sommario confronto con i baricentri che possano rappresentare alla meglio dei *fulcri « economici »* (e quindi del consumo indiretto e terminale di metallo) si è seguito anche questa volta il metodo speditivo — e quindi aleatorio — già usato nella « Nuova stima » ⁽¹³⁾.

(13) Ricorrendo cioè alle statistiche del reddito prodotto nelle varie provincie da « Industria, commercio, credito, assicurazione e trasporti » secondo le preziose ricerche del prof. G. TAGLIACARNE sul *Calcolo del reddito prodotto dal settore privato e dalla pubblica amministrazione nelle provincie e nelle regioni d'Italia* (« Moneta e Credito », n. 44 del 1958; n. 56 del 1961 e n. 59 del 1962). I valori vennero arbitrariamente situati



Tale approssimativo *cardine nazionale* (Graf. B) si è abbassato di circa 16 chilometri, da Pontepetri ('57) al Bottegone di Pistoia ('60), retrocedendo tuttavia d'un chilometro a settentrione nel '61 (1 km. S. E. di Chiazzano di Pistoia). Poichè le distanze implicate dai tratti di mare, per la Sardegna, ad esempio, suscitano traslochi di centri non del tutto validi, si è pure calcolato un *fulcro continentale* (solo penisola). Anch'esso sembra tendere verso Mezzogiorno, passando dalla zona di Polinago a quella di Gaiato, intorno a Pavullo nel Frignano (14).

nei capoluoghi provinciali. Per gli altri, necessari commenti rinvio al par. 29 della cit. *Nuova stima*.

(14) Nel '61 stava a mezza via fra Gaiato e Vésale di Séstola. Nel '58 era a metà distanza tra Frassinetti di Pavullo e Brandola di Polinago. La discesa verso S. E. risulta quindi d'un novè chilometri.

E' facile avvertire che i baricentri nazionali della capacità di produzione sono all'incirca lontani da quelli, molto grossolani, « economici » nella maniera seguente :

	Rispetto al Baricentro economico nazionale del 1961	Rispetto al Baricentro economico "continentale", del 1961
Baricentro della ghisa (1961)	60 km. a S.	100 km. a S.
Baricentro della ghisa (1965)	180 km. a S.E.	220 km. a S.E.
Baricentro dell'acciaio (1961)	95 km. a N.O.	60 km. a O.N.O.
Baricentro dell'acciaio (1965)	15 km. a S.E.	80 km. a S.S.E.
Baricentro dei laminati Assider (1961)	106 km. a N.O.	72 km. a O.N.O.
Baricentro dei laminati Assider (1965)	7 km. a N.N.E.	38 km. a S.S.E.

Poichè, a mio avviso, i cardini del consumo diretto di metallo stanno e staranno ancora nel '65 ad aquilone o, forse meglio, a maestrale di quelli del consumo indiretto (di cui sono indice ben ruvido i sommari nostri baricentri « economici ») sembrerebbe andar rafforzandosi un possibile prevalere di trasporti nel senso boreale di ferro-grezzo, semilavorato e anche « finito » ⁽¹⁵⁾.

V - ALCUNE ALTRE OSSERVAZIONI

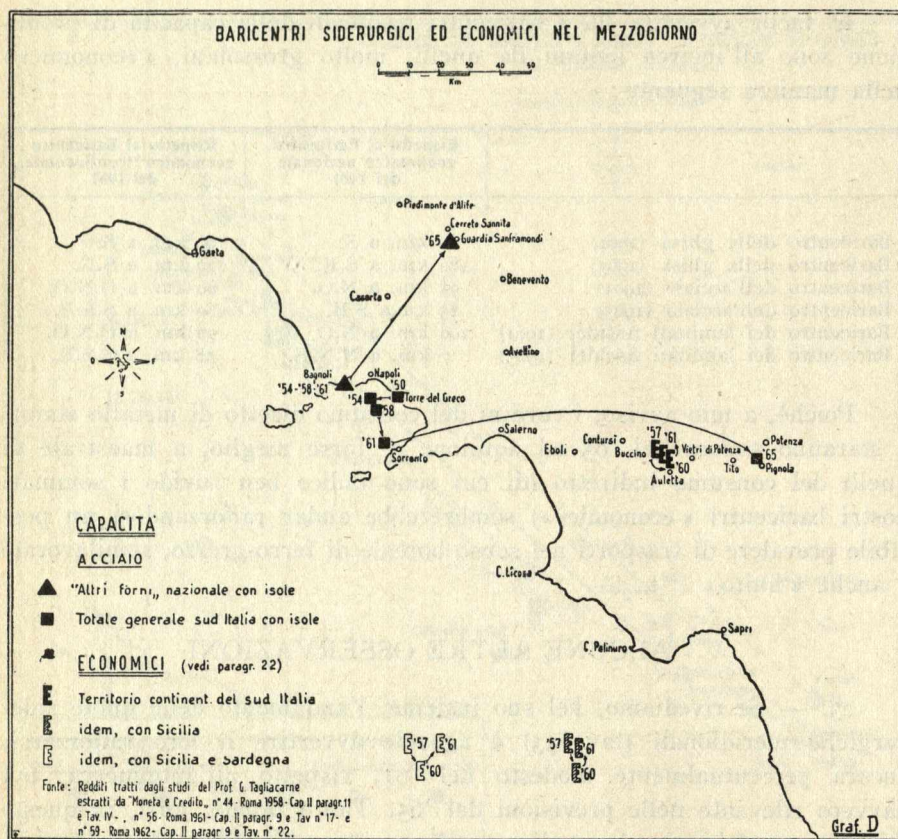
23. — Se rivediamo, nel suo insieme, l'andamento delle quote siderurgiche meridionali (tav. 33) è agevole avvertire il loro rafforzarsi, ancora percentualmente modesto nel '61, rispetto all'anteguerra, ma davvero rilevante nelle previsioni del '65. Tanto rapido, anzi, in questo prossimo quadriennio, da implicare già previsti movimenti di semilavorati e lavorati a caldo verso il Nord, per l'insufficienza dei consumi locali. Il grafico D illustra il volgere di due baricentri, uno nazionale, ma sito nel Mezzogiorno (produzione d'acciaio con metodi diversi da quelli Martin-

ALIQUEUTE MERIDIONALI DELLA PRODUZIONE E DELLA CAPACITA' SIDERURGICA ITALIANA

Tav. 33

	Produzione				Capacità	
	1938	1953	1958	1961	1961	1965
	%	%	%	%	%	%
Ghisa	25	30	19	29	27	41
Acciaio grezzo	9	12	10	11	11	24
Laminati a caldo (classif. Assider)	6	9	9	10	10	22

(15) Distinto, cioè, dal « finale », secondo la terminologia dell'Allegato 1 del Trattato di Parigi (CECA).



Siemens ed elettrico) ed uno ampiamente regionale ⁽¹⁶⁾ « strappato » da Sorrento a Potenza — all'incirca — dalla nuova acciaieria di Taranto. Andrà a disporsi, sembra, in posizione più vicina agli odierni baricentri « economici » del tratto meridionale della penisola.

Del tutto opposto il variare delle quote per l'Italia centrale (tav. 34). Pur potendosi prevedere qualche moderato incremento proporzionale nei quattro anni venturi, le percentuali del '65 confermano un intenso affievolirsi dello stato relativo rispetto all'anteguerra. A ciò contribuisce, senza dubbio, la debole struttura di tale zona quanto a industrie direttamente o indirettamente consumatrici di ferro.

(16) Questo baricentro « economico » meridionale è riferito più a titolo di curiosità, che per sostanziale significanza. Quanto maggiore è la lontananza dell'oggetto di studio da un'effettiva unità economica (nazionale, ad esempio), tanto minore è la

ALIQUOTE DELLA PRODUZIONE E DELLA CAPACITA' SIDERURGICA NAZIONALE RELATIVE ALL'ITALIA CENTRALE

Tav. 34

	Produzione				Capacità	
	1938	1953	1958	1961	1961	1965
	%	%	%	%	%	%
Ghisa	32	18	28	26	25	26
Acciaio grezzo	18	11	12	13	12	15
Laminati a caldo (classif. Assider)	19	12	10	10	10	11

Il comportarsi delle aliquote lombarde (tav. 35), se chiarisce il permanere del « rango » prebellico in materia di ghisa, mostra anche, in maniera efficace, il regredire — sempre sotto l'aspetto comparativo — delle quote per i laminati e, soprattutto per l'acciaio grezzo. Sembra dover invece rimanere intatta la caratteristica di percentuali crescenti passando (nello stesso anno) dalla ghisa, all'acciaio ed ai laminati. Nel Centro e nel Sud tali particolari serie rivelano invece tipiche decrescenze. Ciò è naturalmente dovuto alla speciale importanza non solo in Lombardia ma nell'Italia aquilonare, delle lavorazioni finali o, comunque, di più alto valore aggiunto, e dei consumi diretti e indiretti di metallo.

ALIQUOTE LOMBARDE DELLA PRODUZIONE E DELLA CAPACITA' SIDERURGICA ITALIANA

Tav. 35

	Produzione				Capacità	
	1938	1953	1958	1961	1961	1965
	%	%	%	%	%	%
Ghisa	6	13	8	6	8	5
Acciaio grezzo	34	35	28	28	30	26
Laminati a caldo (classif. Assider)	34	41	31	28	35	30

I dati lombardi onde si tratta non possono tener conto dei presentimenti e dei propositi locali, in tema di innovazione siderurgica, non ancora maturati appieno. Non soltanto le due imprese principali della Padania, ma anche alcune delle aziende siderurgiche medie, stanno da tempo investigando opportune nuove linee strutturali che varrebbero a migliorare le aliquote di zona e di privatistico settore. Non è qui il luogo di far la storia del progetto di Vado — nel quale apparvero tanto interessanti aspetti cooperativistici — che indugia ancora nell'atrio delle buone intenzioni (per fatti, si direbbe, forse in varia misura laterali o estranei alla

validità di « cardini » del genere. Pure i centri di « gravità economica » nazionale degradano via via che si passi da sistemi autarchici a sistemi aperti, e da questi ai mercati comuni ed alle strutture sovranazionali,

volontà dei suoi promotori), ma tenuto ancor vivo dagli studi e dalla memoria dei metallurgici. Di questa volontà, in traccia di schemi e di nessi nuovi, si è avuto recente indizio anche nella partecipazione delle A. F. L. Falck alla novissima acciaieria « europea » di Selzaete (Gand), dove si collabora quindi con imprese belghe, lussemburghesi e francesi. Ciò slarga le usuali coordinate peninsulari, giungendo a più ampi schemi di riferimento, di valutazione e di scelta ⁽¹⁷⁾. Al disacerbarsi, in Alta Italia, dei disegni innovatori potrebbero forse contribuire i canali navigabili, quando inflassero la via giusta per uscire dal mito; le più fresche tecniche produttive; le inconsuete propensioni, financo, che talune società potrebbero esser determinate a decidere fra breve per coattivo abbandono di certi scopi industriali.

Nel giudicare il differente comportarsi delle varie zone italiane, così come risulta dalle percentuali, non si perda poi mai di vista la natura di tali aliquote. La vigorosa dinamica *relativa* di certi distretti, diventa spesso ancor più enfatica per le modeste condizioni di partenza. Ed è perciò frequente che aree industrialmente più avanzate mostrino saggi d'incremento minori di quelli ostentati da circoscrizioni « nuove ». Non si vuole, con ciò, contestare affatto l'accrescersi particolare dell'importanza siderurgica dell'Italia meridionale; si vuole piuttosto esortare a letture più riflessive degli indici numerici. La tav. 36 legittima forse questo avvertimento, offrendo alcuni dati *assoluti*, in ispecie per l'acciaio grezzo e per i laminati, dai quali traspare l'impegno dinamico anche di regioni, o di più ampi distretti, alquanto mortificati dalla peculiare cornice dei progressi comparativi.

ALCUNI INCREMENTI ASSOLUTI DI CAPACITA' SIDERURGICA
(ooo t)

Tav. 36

	Lombardia	Italia sett.	Italia centr.	Italia merid.
<i>Ghisa</i>				
Capacità 1965 - capacità 1958	+ 135	+ 1301	+ 1490	+ 2880
Capacità 1965 - produz. 1938	+ 322	+ 2258	+ 1827	+ 3083
<i>Acciaio grezzo</i>				
Capacità 1965 - capacità 1958	+ 1747	+ 3271	+ 1511	+ 3109
Capacità 1965 - produz. 1938	+ 3578	+ 8384	+ 2077	+ 3739
<i>Laminati (Assider)</i>				
Capacità 1965 - produz. 1938	+ 3245	+ 7044	+ 1208	+ 2735

(17) Tale partecipazione non soltanto apre opzioni industriali e mercantili nel campo dei prodotti della nuova acciaieria (approvvigionamento via mare di merci

24. — Seguendo, con molta pazienza, le usuali ripartizioni territoriali; riunendo sotto tali voci i totali, gli indici, le stime e le percentuali, non si è inteso dar troppo consenso alla contabilità di campanile. Già nella « Nuova stima » (par. 35 *a* e *b*) si sono accennati i motivi per cui non sembrano doversi incoraggiare quegli eccessivi provincialismi siderurgici che a volte diventano addirittura microregionalismi, confondendosi prefetture con regioni storiche e queste con « regioni » socioeconomiche; e anche trattando le modeste distanze peninsulari quasi fossero gli interminati spazi della Russia o delle due Americhe. Se i baricentri danno modo di seguire sinteticamente, in modo meno vago del consueto, il mutare della distribuzione geografica dell'industria del ferro nella penisola; se le tabelle offrono elementi alquanto più analitici di tale divenire, non deve mai trascurarsi il contesto « europeo » dei nuovi mercati (CECA e CEE) che dovrà pur venire acquistando significato ed importanza non solo negli schemi statistici o grafici, ma nella pratica e nella coscienza dei produttori e dei governanti. Queste ricapitolazioni e queste stime non vanno mai riguardate, quindi, come conclusioni, ma come dati introduttivi a più estese e certo più utili indagini d'insieme.

ARMANDO FRUMENTO e ONELIO TUROLLA

siderurgiche per la trasformazione e/o per il loro commercio), ma consente una diretta esperienza negli impianti integrali litoranei. Navi oceaniche approderanno infatti a Selzaete, via estuario d'Anversa e canale di Terneuzen.

I TRE SIGNIFICATI DEL TEMPO NELLA TRATTAZIONE ECONOMICA MARSHALLIANA

I *Principles of Economics* di Alfred Marshall esemplificano in modo strano e patetico la concezione del loro autore attorno a ciò che accade nell'economia. Base di questa concezione era il graduale, naturale e razionale adattamento di qualsiasi combinazione produttiva dell'economia ai mutevoli bisogni e alle conoscenze crescenti. Era opinione comune che a questo processo occorressero decenni e anche generazioni, e che esso tuttavia mantenesse la sua unità attraverso il tempo e la significativa successione dei suoi stadi. Proprio così si svilupparono i *Principi*. Al fresco, audace inizio, al graduale fiorire che portò il lavoro alla sua piena maturità, seguì, come ci dice Guillebaud, nella terza edizione (Guillebaud, Vol. II, p. 18), una perdita di vitalità e bellezza giovanili anche nei singoli alberi della famosa foresta di Marshall. Tuttavia l'adattamento alle pressioni dei critici e degli eventi, e l'inflessibile desiderio di perfezione di una mente superiore erano inevitabili e parte dello schema della natura intellettuale. Tutto questo processo può essere seguito come mai prima d'ora nell'imponente monumento col quale Guillebaud ha commemorato l'incommensurabile contributo di Marshall alla conoscenza che l'umanità ha di se stessa.

Marshall cercò di capire la *storia naturale* di una società commerciale. Le prime fonti della sua vita, dalle quali fluiva non solo il suo modello stesso in qualsiasi giorno o anno ma le sequenze che quei modelli potrebbero mostrare e l'evoluzione secolare delle medesime, assumevano costanza e permanenza essenziali. Diversamente le ricerche dell'investigatore non sarebbero state scientifiche. Tuttavia questa costanza al cuore delle cose trova tenue rilievo. Supremo sforzo di Marshall è stato di mostrare gli stadi naturali dello sviluppo e della crescita dell'organismo economico, fosse esso azienda, industria o nazione come un tutto :

qualcosa di ordinato e comprensibile, sebbene impegnasse decenni o generazioni. Di qui la sua insistenza sui distinti e diversi effetti prodotti da date forze a seconda del maggiore o minore tempo nel quale operare indisturbate. E di qui il suo sforzo per mettere in luce la sua concezione del *normale*, il risultato che *sarebbe* stato raggiunto se, contrariamente ai fatti di un ambiente in continuo cambiamento e l'infinita serie di « accidenti », questo stato indisturbato fosse stato realizzato nella realtà.

Con *storia naturale* di una società cerchiamo di suggerire la complessità del processo, la cui natura Marshall cercava di afferrare. Questo non era un processo stazionario di infinite ripetizioni identiche, avendo Marshall scartato uno schema siffatto come non rispondente allo scopo. Per lui il vero processo economico, distinto tanto dal rigido stato stazionario quanto dal secolare progresso della civiltà, era il seguito degli eventi risultanti dalla realizzazione di date forme in un dato ambiente. Forze che si mettono in moto all'improvviso, da una scoperta tecnica o da un cambiamento di gusto; eventi prodotti in cadenze distinguibili, prima o dopo; finchè alla fine, se nessun altro impulso interviene dal di fuori, il lungo franare degli aggiustamenti s'acqueta in una nuova stasi. Con questo modello Marshall fu in grado di realizzare un gran *tour de force*, l'uso della nozione di *equilibrio* per descrivere, analizzare e capire una sequenza di *eventi*, un processo di cambiamento. Questa la più profonda, coraggiosa ed efficace innovazione di Marshall, il suo maggior titolo di gloria.

L'equilibrio come schema di pensiero relativo alla società economica è di una efficienza impareggiabile. Esso unisce in un unico insieme (cioè l'equilibrio generale) tutti gli aspetti di qualsiasi affare personale o aziendale, presenta tutti questi particolari distinti, ognuno governato entro l'ambito della sua azione dall'insieme di tutti gli altri offrendo così una spiegazione universale di ogni atto, ogni piano e ogni politica nell'intera economia, mostrandoli tutti come inconsciamente contribuenti a un risultato molto ragionevole e desiderabile. L'equilibrio risolve con un colpo magistrale il problema di supporre che un gran numero di individui, ognuno dei quali decide in *simultaneità con tutti gli altri* le proprie azioni, possa tuttavia scegliere alla luce di tutte le nozioni rilevanti relative alle azioni altrui. Esso agisce così per l'idea chiave della premessa o intenzione condizionale in cui il campo di ogni azione dipende da qualche circostanza comune a tutte le azioni ed è determinato dal loro effetto combinato. Questa circostanza è il *prezzo*, il numero di unità di un bene che può ottenersi o deve essere dato sul mercato in cambio di una unità di un altro bene. La rete dei mercati e relativi prezzi, abbraccianti tutte le merci, trasmette e compensa in tutte le direzioni i desideri rivali entro

e fra le menti individuali limitate dalla scarsità e dalle finite conoscenze umane, che determinano la quantità di produzione annuale di ogni bene e la sua divisione fra i consumatori. Questo è il significato dell'equilibrio generale, ideale e definitivo. Ma gli adattamenti necessari per raggiungerlo da qualsiasi situazione presente creata dalla storia, dove il residuo materiale e organizzativo di politiche passate non riflette più i desideri presenti, richiedono tempo, alcuni molto altri poco. La società economica dei datori e dei lavoratori, dipendenti e non dipendenti, di chi guadagna e di chi spende, unitamente al governo può considerarsi come un flusso unificato preservante, come il fiume, un'immagine costante nonostante il continuo mutare delle sue acque; ma che richiede anche di essere studiato a distanze diverse dalla sua origine, quando si sono verificate diverse occasioni perchè il torrente del breve periodo possa diventare il « quieto silenzioso grande fiume » (VI, (viii), § 10).

Col concetto dell'intenzione condizionale, Marshall non pone nè risolve esplicitamente il problema di come le azioni simultanee possano essere tutte razionali quando razionalità significa scelta corretta alla luce di tutte le nozioni rilevanti. Tuttavia la sua posizione attorno alla condotta economica indica questo comportamento come ricerca costante di sempre maggiore adeguamento alle circostanze che l'insieme delle linee di azione individuale crea per ciascun individuo. Egli è sempre conscio dell'interdipendenza di tutte le cose in economia, ma il suo metodo pratico di studiarle consiste nel prenderle una alla volta, separatamente; di supporre le altre cose immutabili, prima in una configurazione e poi in un'altra, indi scegliendo queste configurazioni successivamente considerate in modo ch'esse formino uno sviluppo ordinato e naturale. Marshall punta il suo cannocchiale su una nave alla volta, ma ben sa che questa ondeggia su un oceano smisurato.

Egli ha cercato l'elemento permanente ed essenziale sotto la parvenza transitoria delle cose. La società che aveva sotto agli occhi, l'Inghilterra vittoriana, cresceva in popolazione, ricchezza, cultura, progresso tecnico, grado di istruzione e suffragio. I suoi metodi industriali e le sue istituzioni commerciali cambiavano rapidamente. Ciononostante, questa rapida evoluzione — così Marshall sembra ritenere — doveva essere spiegabile secondo una certa permanente logica della esistenza umana. Era infatti questa costante fondamentale che egli cercava di raggiungere. Alcuni metodi facilmente disponibili allo scopo sarebbero stati contro lo spirito della sua curiosità. Se la società denunciava crescita, fluttuazioni, mode e lotte, la spiegazione era parte del suo obiettivo e non poteva per nessuna ragione essere trascurata senza invalidare il tutto. Purtuttavia

questi erano solo sintomi di una sottostante fisiologia e costituzione fondamentale; e questo, nella sua interezza egli desiderava studiare. Egli riteneva che questa fisiologia potesse essere studiata nella cellula individuale, l'impresa. Le cellule erano naturalmente molto diverse l'una dall'altra, tuttavia esse avevano una struttura vitale comune. C'era una cellula tipica o rappresentativa, o impresa, nella quale queste caratteristiche comuni erano equilibrate così che nessuna di esse potesse essere offuscata dalle altre; una cellula che rappresentava il massimo comun denominatore di tutte. Inoltre Marshall aspirava a qualcosa di vivido, particolare e concreto che potesse essere descritto in dettaglio, e che ciononostante desse la chiave per una vasta serie di dati, che *illustrasse* la struttura della società economica e la fonte del suo perenne rinnovamento. Così egli inventò l'impresa rappresentativa, una impresa che avanza in mezzo a un esercito in marcia, conformista e non eccezionale, e ciononostante viva.

« Quando si parla di domanda e offerta in relazione l'una con l'altra, è naturalmente necessario che i mercati cui si riferiscono siano i medesimi » (V, (i), § 2). L'offerta è il numero di unità naturali o fisiche di alcune merci o servizi (alcuni *beni*) che in date circostanze vengono offerti in alcuni mercati a certi intervalli di tempo. Lo sforzo di Marshall è soprattutto teso a delucidare i generi di circostanze e gli effetti che possono prevalere in un mercato, gli effetti che sorgono quando viene assegnato in vari modi il significato della nostra espressione *qualche intervallo di tempo*, che abbiamo inventato come veicolo al pensiero di Marshall. Lo schema delle idee temporali implicate nella nozione d'intervallo datato comprende la data dalla quale la persona di cui si sta studiando il comportamento considera questo intervallo; la distanza temporale che separa questa data dall'inizio dell'intervallo; la lunghezza dell'intervallo; e la posizione di tutte queste cose nel reale contesto storico.

Non avrebbe significato parlare di quantità domandata o offerta senza riferimento alla lunghezza dell'intervallo temporale tra il cui inizio e termine questa domanda dovrebbe essere soddisfatta o questa offerta resa disponibile. Domanda e offerta sono essenzialmente di dimensione xt^{-1} , dove x esprime un certo numero di unità naturali, ossia fisiche, e t un certo numero di intervalli temporali. Così la mera misura dell'offerta richiede la specificazione della lunghezza dell'intervallo rilevante; ma questa lunghezza gioca anche un'altra parte oltre quella di denominatore in un rapporto della quantità con l'intervallo temporale. Dato questo *rapporto*, la lunghezza dell'intervallo misura direttamente l'ammontare totale dell'impiego che ne risulterà, rispetto a questo intervallo, per qualsiasi attrezzatura o impianto industriale o commerciale, nel senso più ampio,

installabili allo scopo di rifornire il mercato; e anche l'ammontare dell'impiego che sarà concesso a tutti i lavoratori o dirigenti specializzati addestrabili e impiegabili allo stesso scopo. Cioè, se l'intervallo in considerazione è lungo, i preparativi che esso giustificherà, tenuto conto solo di questo intervallo, saranno più elaborati, costosi ed efficaci nel loro effetto riducente del costo del prodotto che se si trattasse solo di intervallo breve. Ma una terza questione si pone. Il costo, e anche la semplice possibilità tecnica di effettuare elaborati preparativi di produzione per fornire qualche bene entro l'inizio e il termine di un intervallo futuro, dipendono dalla distanza temporale tra la data in cui questi preparativi iniziano e la data d'inizio dell'intervallo. Il fatto che l'offerta sia sempre necessariamente un saggio temporale del flusso inserisce nella discussione la nozione di intervallo temporale in modo puramente tecnico. Sono le altre due idee che danno la concezione di Marshall nella sua speciale configurazione, e possiamo riferirci a esse come alla lunghezza e alla posticipazione dell'intervallo di offerta.

Una delle difficoltà che Marshall presenta al lettore casuale del suo libro è quella di non distinguere esplicitamente tra lunghezza e posticipazione nei significati accennati dell'intervallo di offerta. Egli si accontenta invece di parlare di periodo breve o lungo in un senso che abbraccia entrambi i significati. Uno dei nostri scopi principali in quanto segue sarà di suffragare questa affermazione con citazioni e di dimostrare che entrambi i significati sono impliciti nell'uso che egli fa del termine « periodo ». Il « periodo lungo » di Marshall è pertanto quello che rende a un tempo *possibile* e *profittevole* l'investimento massiccio in attrezzature produttive e commerciali, concedendo il tempo necessario perchè queste attrezzature siano *costruite* e *sfruttate*.

La trattazione che Marshall fa del tempo può essere enunciata nelle seguenti proposizioni :

I) Scelta fra azioni concorrenti sulla base del risultato *atteso* di questa e di quella azione. Marshall non è uniformemente esplicito, chiaro e preciso, ma è assolutamente esplicito in così tante occasioni, da rendere la sua veduta fondamentale inconfondibile.

II) L'individuo può, tuttavia, ingannarsi nel rappresentarsi la soddisfazione che otterrebbe, in una occasione futura, come una sequenza a un dato andamento presente dell'azione. Egli può, per es., sottovalutare l'impellenza dei bisogni che sentirà nel futuro. La sua scelta presente d'azione differirà così da quella corrispondente a una perfetta « capacità telescopica ». La sua « attesa » sarà minore di quanto dovrebbe essere e il suo contributo all'offerta di capitale pure minore di quanto dovrebbe essere.

III) « ... l'*offerta* di capitale è controllata dal fatto che, per accumularlo, gli uomini devono agire prospettivamente, sacrificando il presente al futuro ». [Nella misura in cui sono disposti a farlo] « progresso e diffusione della conoscenza portano costantemente ad adottare nuovi processi e nuovo macchinario che economizzano lo sforzo umano a condizione che una parte di questo impegno abbia inizio notevolmente prima del raggiungimento dei fini ultimi cui esso è diretto ». [Così la domanda di capitale insorge dall'esistenza, e dal continuo accertamento, di] « nuovi modi per economizzare lo sforzo impegnandolo in previsione dei bisogni remoti ».

IV) Le nuove circostanze non possono modificare la condotta programmata fintanto che diventano note alle persone che elaborano questi piani. La trasmissione e l'acquisizione di conoscenza richiede tempo. Così l'influenza delle innovazioni tecniche o cambiamenti di moda sulla domanda possono affermarsi soltanto gradualmente attraverso la società.

V) Quando molti fornitori concorrenti offrono beni deperibili già in loro possesso, non possono far altro che accettare il prezzo di mercato, poichè rifiutandolo ognuno non farebbe che avvantaggiare i concorrenti. In una situazione siffatta, nessun fornitore può controllare nè il suo prezzo nè la sua produzione, quest'ultima già determinata come fatto storico. I richiedenti possono, tuttavia, scegliere quanto acquistare e quale prezzo stabilire sul mercato. Secondo Marshall, una situazione di questo tipo è governata dalla domanda.

VI) Quanto maggiore è la posticipazione della data in cui un certo saggio temporale di fornitura deve cominciare, tanto maggiore è la libertà del fornitore di adeguare i suoi mezzi di produzione a questo scopo, e tanto maggiore è il prezzo unitario, in generale, ch'egli sarà in grado di accettare per un dato numero giornaliero o annuale (ecce-tera) di unità fornite.

VII) Quanto maggiore è la lunghezza del tempo durante il quale deve essere mantenuto un certo saggio temporale di consegne, tanto più ampi saranno i preparativi che risulteranno opportuni allo scopo.

VIII) Poichè un periodo prospettivo lunghissimo durante il quale devono essere mantenute le consegne a un dato saggio temporale (o a un dato saggio temporale medio) significa necessariamente posticipazione remota per le ultime parti di tale periodo, le due idee di posticipazione e elevato *volume totale di produzione* si fondono l'una con l'altra. Marshall le fonde nella concezione di « lungo periodo » che pertanto consente la riunione e l'adattamento più completo possibile di tutti i mezzi noti entro le estreme possibilità consentite al produttore.

IX) Il concetto « normale » consente all'analisi statica di essere applicata a una realtà in continuo mutamento. Questo concetto è, forse, il più difficile dell'intera opera di Marshall. Esso rappresenta la posi-

zione che un produttore (per es.) potrebbe aspirare di raggiungere se i suoi preparativi consentissero di avvantaggiarsi di qualche enunciata posticipazione della data in cui la produzione dovrebbe incominciare, e di un minimo stabilito di vendite totali del prodotto dopo tale data; e se egli potesse ignorare tutte le possibilità di produzione e di vendita tanto improvvise che immediate, e di produzione e vendite posticipate più a lungo e accuratamente preparate. In altre parole, si prenda un certo intervallo datato, specificato tanto nel suo inizio e nel suo termine entro il calendario storico effettivo, e pure relativamente alla sua posticipazione, e si lasci che il produttore concentri le sue energie sulle attività dell'intervallo. Allora le sue operazioni in questo intervallo si avvicineranno a una qualche intersezione presa da quello « stato stazionario » che Marshall evita come strumento analitico. Tutto questo, beninteso, si basa sulla premessa che l'ambiente economico abbia ugualmente preso questo intervallo come suo solo oggetto di preparazione.

X) Tuttavia questa concezione « normale » deve essere riconciliata col fatto che nessun produttore può avere qualcosa che somigli a una conoscenza o quadro completo delle possibilità che si presenteranno mentre egli percorre praticamente la distanza temporale che lo separa dall'intervallo di calendario scelto per il quale supponiamo egli faccia i preparativi. Anche il « normale », quindi, manca di purezza e precisione. Come l'operatore economico procede nell'azione e nell'esperienza effettiva dalla data in cui ha fatto il suo piano verso quella in cui la sua produzione apparirà per la prima volta sul mercato, egli riconoscerà le possibilità di « economie interne di larga scala » che precedentemente percepiva soltanto vagamente o non percepiva affatto; e se l'intervallo tra la formazione del piano e l'inizio della vendita della produzione è questione di anni, egli può godere il vantaggio di un ambiente industriale che durante questo intervallo è migliorato e gli offre, alla fine, « economie esterne » che non aveva considerato. Ambito ed effetto di questo processo di scoperta non possono essere specificati dalla teoria, e il concetto di circostanze normali di offerta deve quindi rimanere entro un certo grado di approssimazione.

XI) Il prezzo dipende dalla quantità e dal tempo. Per *tempo* intendiamo in questa enunciazione il *periodo* di Marshall, lungo o breve, che abbraccia nella sua lunghezza tanto la *posticipazione* dell'intervallo in cui i beni devono essere posti sul mercato quanto la *lunghezza* di questo intervallo. Per *quantità* intendiamo la quantità totale, da porre sul mercato nell'intervallo, dei beni il cui prezzo unitario stiamo discutendo. Alla proposizione che cerca così di esprimere la filosofia del prezzo di domanda di Marshall in sei parole, dovremmo aggiungere qualcosa che è pure, sebbene meno chiaramente, implicito nella stessa considerazione delle cose di Marshall: segnatamente che il prezzo dipende pure dal contesto storico, ossia dal particolare punto di sviluppo raggiunto dalla tecnologia, dall'organizzazione economica e dall'ambiente sociale nel complesso. Le scoperte e i miglioramenti del-

l'impresa stessa, le sue economie interne, che insorgono nel corso dell'esecuzione del piano sono, per se stesse, tra gli aspetti più rilevanti del nuovo ambito che ogni anno che passa vi conferisce. Così possiamo dire più accuratamente che il prezzo dipende dalla quantità da prodursi, dal tempo disponibile per produrla, e dal *punto di partenza storico specifico*. Due cose seguono. Anzitutto, a una qualsiasi data di inizio storico, il prezzo essendo funzione delle due variabili indipendenti richiederà una superficie o, in ogni caso, una *famiglia di curve*, per l'espressione della sua dipendenza da queste due variabili. Marshall riconosce la possibilità, piuttosto che la necessità, di organizzare il proprio pensiero su queste linee e solo in una nota a pie' di pagina a una proposta di Sir H. Cunynghame a questo riguardo. Secondariamente, qualsiasi differenza e data d'inizio richiederà una nuova famiglia di curve e da ciò segue che una volta che un piano di produzione è stato effettivamente realizzato durante un decorso di tempo storico, qualsiasi nuovo piano avrà necessariamente un differente punto di partenza e in conformità richiederà un nuovo insieme di curve. Si supponga, allora, che dopo due periodi uguali — nel primo dei quali è prodotto una quantità relativamente piccola e nel secondo una quantità relativamente grande — l'impresa contempi un terzo periodo uguale in cui ritornerà a una quantità piccola. Il costo di produzione di questa piccola quantità, dice Marshall, sarà minore nel terzo periodo di quanto non lo fosse nel primo, perchè contrattando dopo la sua espansione l'impresa non perderà tutto il vantaggio delle economie che essa ha scoperto e applicato durante la sua espansione. Nel modo in cui Marshall esprime ciò abbiamo un altro caso del suo basarsi sul buon senso del lettore e del gusto di Marshall per scorciatoie espositive che si lasciano indietro il logico che procede per gradi. Difatti Marshall traccia (V, (xiii), § 2) un diagramma bidimensionale della quantità rispetto al costo, che tuttavia rappresenta il sentiero di espansione dell'impresa nel tempo. Che cos'è accaduto alla dimensione temporale? Essa, naturalmente, è stata semplicemente proiettata nel nulla dalla proiezione su un qualche piano ad angoli retti rispetto alla stessa « curva spaziale » (anglice « twisted curve ») che sarebbe tracciata su una superficie congiungente il costo unitario con la quantità e il tempo storico. Infatti nel vero significato di « tempo », la cui dimensione è così lasciata al lettore da immaginare, l'impaziente realismo di Marshall è di nuovo prevalso. Così il « tempo » è *insieme* il periodo astratto, lungo o breve, disponibile all'impresa per la costruzione e l'ammortamento di attrezzature costose e ugualmente il tempo delle tecniche che si evolvono e della marcia effettiva della storia che porta l'impresa entro un differente contesto. Il prezzo di offerta dipende allora dalla quantità e da tre significati temporali; la posticipazione, la lunghezza e la localizzazione storica dell'intervallo in cui una data quantità deve essere prodotta. Marshall non avrebbe mai immaginato un'articolazione così tediosa del suo significato. Ma gli enunciati elitici confondono naturalmente il lettore pedante.

XII) « ...il termine 'margine di produzione' non ha significato per periodi lunghi in relazione alle merci il cui costo di produzione diminuisce con l'incremento graduale della produzione: ...nei problemi in cui la tendenza ai rendimenti crescenti è effettivamente in atto non v'è prodotto marginale chiaramente definito » (Appendice H, § 1).

Ogni qualvolta un incremento della quantità totale prodotta nell'intervallo temporale di data lunghezza richiede un incremento della spesa totale inerente alla produzione, l'economista moderno direbbe che prodotto marginale e costo marginale sono definibili a meno che il prodotto extra e i mezzi extra di produzione richiesti non si avvicinino nemmeno approssimativamente alla divisibilità continua. Marshall prosegue: « In tali problemi le nostre unità devono essere più grandi... ». Tuttavia, qui egli non argomenta dalla indivisibilità alla non disponibilità dell'analisi marginale; al contrario, egli argomenta da una base non chiaramente enunciata alla non applicabilità delle idee marginali, e quindi al bisogno di un'analisi grossolana. La mia spiegazione di questa perplessità è che la mente di Marshall muoveva dall'equilibrio perfetto di concorrenza di una impresa che produce a condizioni di costo marginale crescente, situazione nella quale è vero che « il prezzo è uguale al costo marginale ». Marshall è profondamente conscio del dilemma che ha condotto, quarant'anni dopo la prima pubblicazione dei *Principles* a una nuova branca della teoria economica, ossia che rendimenti crescenti e concorrenza perfetta non sono mutuamente compatibili. Egli è conscio pure di una soluzione, la stessa che successivamente divenne il fondamento di questa nuova branca, segnatamente che la « concorrenza perfetta », con la sua domanda caratteristica infinitamente elastica, deve far posto a una curva di domanda inclinata negativamente per il prodotto dell'impresa individuale. Egli tuttavia non compie il passo finale di definire il *reddito marginale*. Così manca qualcosa col quale uguagliare il costo marginale in modo da ottenere l'equilibrio; e da ciò egli conclude, erroneamente, che il concetto di marginalità è inapplicabile in presenza di rendimenti crescenti.

* * *

In tutto questo, il trionfo peculiare di Marshall è la sua creazione di una unità dalle concezioni dell'equilibrio e dell'evoluzione. Egli concepisce l'equilibrio in una forma sofisticata e profondamente meditata, in cui i soggetti economici considerati non sono pesi morti su corde elastiche ma esseri umani ansiosamente pensanti la cui condotta è governata in parte dalla loro conoscenza e dagli stadi in cui la raggiungono come dalle congetture che su di essa si fondano. L'equilibrio è uno stato di adattamento alle circostanze, ma è una finzione. La stessa finzione ammessa da Marshall, come adattamento che *dovrebbe* essere raggiunto se lo sforzo stesso di raggiungerlo non rivelasse nuove possibilità, non mettesse a di-

sposizione nuove risorse e non preparasse la via all'inevitabile, naturale e organico cambiamento ulteriore. Questa potente concezione è l'oggetto di studio più significativo in Marshall ed è a questo che noi dobbiamo limitarci nel tentare con brevi citazioni e relativo commento di giustificare la nostra interpretazione del suo pensiero.

Nonostante alcuni sorprendenti riferimenti ai cambiamenti della natura umana che si sono verificati in cinquant'anni (Marshall scrisse, dopotutto, nella tarda era vittoriana di ottimismo e fiducia nella « perfettibilità » dell'uomo), egli riconosce chiaramente la dipendenza della scienza e dell'intelligenza da qualche valore fondamentale ultimo e permanente :

« ... la sostanza più fondamentale dell'organizzazione economica, che dipende principalmente da siffatti bisogni e attività, preferenze e avversioni che si trovano ovunque nell'uomo: ... questi hanno un elemento sufficiente di permanenza e di universalità per permettere di ridurli in qualche misura in enunciati generali, attraverso i quali le esperienze di un tempo e di una età possono gettar luce sulle difficoltà di un altro » (App. C, § 4).

Marshall chiamò normale l'equilibrio raggiunto fra loro da queste forze fondamentali e durevoli. Questo equilibrio non era astratto, istantaneo e finale, ma un processo di aggiustamento vieppiù profondamente radicato, un costante e continuo assestamento. La *realtà* era il *processo*, e se scegliamo di descriverlo come avente degli « stadi », è semplicemente per una concessione alle capacità limitate della mente umana :

« ... il problema del valore normale appartiene all'economia dinamica; ... tutte le suggestioni attorno alla quiete economica, fra le quali l'ipotesi di uno stato stazionario, sono puramente provvisorie, usate soltanto per illustrare gradi particolari nell'argomento, da abbandonarsi quando questo è realizzato » (V, (v), § 2 nota).

La struttura del pensiero occidentale è antica e inscrutabile nelle sue origini e ovunque costruita, sebbene nuova nelle sue forme, con materiale salvato e rammodernato dai tempi passati. Nei secoli recenti questa continuità è sorprendentemente illustrata dall'economia. Marshall trova la fonte della sua stessa idea di « normale » in Adam Smith :

« ... la troppo citata e troppo malintesa dottrina di Adam Smith...; che il valore normale o 'naturale' di una merce è quello che le forze economiche tendono a realizzare *nel lungo andare*. E' la media che le forze economiche realizzerebbero se le condizioni generali di vita fossero stazionarie per un lasso di tempo sufficientemente lungo da consentire la piena estrinsecazione del loro effetto ». (V, (iii), § 6).

Comunque faticoso possa apparire nelle confusioni e oscurità delle sue definizioni formali, Marshall si redime nella limpida combinazione del concreto e dell'astratto dei suoi esempi. « Normale » può riferirsi a un adattamento immediato ed effimero, o a un adattamento ampio e profondo; o a qualcosa di mezzo; come sono questi aspetti, che formano, nel costante richiamo dello stesso Marshall, una realtà continua (Prefazione alla Prima edizione, p. VII)? Egli lo mostra nell'esempio della « scarsità di carne che dura un anno o due » e nell'effetto di questa sulla domanda e l'offerta di pesce. Qui si trascurano tutti i tratti irrilevanti con la condizione *ceteris paribus*. Così i mutamenti continui del tempo insieme ai lenti cambiamenti come quello del « numero di coloro che sono educati a fare i marinai », sono entrambi esclusi da considerazione e

« ... il prezzo normale per qualsiasi offerta giornaliera di pesce... è il prezzo che richiamerà rapidamente nel commercio ittico capitale e lavoro sufficiente a ottenere quell'offerta in una pesca giornaliera mediamente fortunata ». (V, (v), § 4).

Marshall è lungi dall'uniformare le sue espressioni, e talvolta sembra deviare tanto nel pensiero che nell'espressione da una linea consistente, ma questa linea è visibile. Il suo periodo, sia esso lungo o breve, è qualcosa visto dall'operatore economico *ex ante*, qualcosa le cui circostanze devono essere stimate e programmate in anticipo e possiamo comprendere Marshall trattando tutti i suoi confronti, descritti in questo modo o diversamente, come confronti di *piani* alternativi. La lunghezza del periodo che tali piani prevedono è, nella insistenza dell'Autore, una variabile continua che va da un giorno a diverse generazioni; ma entro gli estremi di questo campo e anche tra i valori interni, le differenze tra i piani rilevanti sono così grandi da essere qualitative e possono essere meglio studiate nella guida di tipi, periodo di mercato, periodo breve, periodo lungo :

« Riguardo ai prezzi di *mercato*, l'offerta si suppone rappresentare lo stock della merce in questione disponibile o, a ogni modo, ottenibile ». (V, (v), § 8).

In un brillante passo (V, (iii), § 1) Marshall ha mostrato come, a mezzo dei mercati in futuri, le prospettive di offerta e domanda di grano futuro influenzano i prezzi correnti. Con l'espressione « stocks which are in sight » egli intende i raccolti che possono essere stimati con una certa fondatezza e precisione perchè stanno già maturando.

« ... riguardo ai brevi periodi ...l'offerta di manodopera specializzata, di macchinario idoneo e di altro capitale materiale e dell'organizzazio-

ne industriale adeguata non ha tempo di adattarsi pienamente alla domanda; ma i produttori devono adattare la loro offerta alla domanda meglio che possono con le attrezzature già a loro disposizione ».

Marshall era molto meno interessato al periodo breve che al lungo; per gli scrittori moderni al contrario il periodo breve è stato il principale oggetto di studio, per una ragione rispettabile e l'altra meno. Essi hanno indubbiamente ragione pensando che l'operatore economico raramente programma per più che pochi anni, riconoscendo la futilità e addirittura i pericoli di farlo. Ma vi è pure bisogno dell'ipotesi della concorrenza perfetta per una curva di domanda crescente che intersechi una « curva di domanda orizzontale che l'azienda deve affrontare ». Senza di ciò, non vi sarebbe nulla a limitare la crescita dell'impresa individuale fintanto che essa avesse ingoiato l'industria e trasformato la concorrenza in monopolio. Così è possibile che la concorrenza perfetta diventi nel lungo andare un'ipotesi insostenibile: infatti la curva di domanda crescente dipende da qualche fattore o fattori di produzione in *quantità fissa* e l'essenza del lungo periodo è l'assenza di una simile fissità. Marshall era profondamente conscio di questo dilemma e fornì la chiave essenziale per la sua soluzione moderna (V, (xii), § 2; V, (xv), § 4).

E' nel periodo lungo che Marshall ha cercato l'*arcano*, la natura e il significato reale del processo economico come parte del processo storico. Ma nel suo periodo lungo possiamo distinguere due separati aspetti o modi di trattazione. Si può ancora affermare onestamente che la sua visione essenziale è tesa al futuro, che il punto di vista del suo operatore economico è quello *ex ante*. Ora, tuttavia, oltre al piano enunciato al primo inizio, ci appare il bisogno inevitabile di rivederlo, o almeno quello di completare con nuovi dettagli i vuoti che all'inizio vi sono stati deliberatamente lasciati. Le forme precise che devono assumere le economie di scala non diventano visibili fintanto che l'impresa si avvicina effettivamente a questa scala. L'operatore economico imparerà sempre dalla sua esperienza. Inoltre, le possibilità che saranno aperte all'impresa dipenderanno dalle scoperte, dagli sviluppi e dalle innovazioni di altre imprese. Così, nella sua elittica realtà, il periodo lungo di Marshall non è semplicemente un panorama visto da un passo della montagna, ma un itinerario concreto giù per la valle. Il bisogno di seguire gli stadi di questo viaggio e di concedere all'operatore economico di seguire i nuovi punti di vista e fare i nuovi piani è ovvio. Tuttavia, in questo realismo Marshall si è esposto all'accusa di confusione poichè, salvo in un passaggio, egli non distingue chiaramente tra una curva visualizzata dall'operatore economico in un momento guardando all'altro momento in cui la produzione su

questa o quella scala può incominciare; e una curva che tracci l'andamento della crescita effettiva dell'impresa attraverso un'infinità di momenti tra le due date assegnate. Ognuna di queste concezioni è riferita come « curva di lungo periodo ». Marshall ha una buona ragione per discutere entrambi i tipi di curva, ma non per trattare queste due idee completamente distinte come se fossero identiche. Prima di illustrare questa materia, tuttavia, dobbiamo essere in possesso del concetto semplice di curva che mette in relazione il prezzo alla produzione annuale quando l'inizio di questa produzione è programmato molto in là nel futuro, e quando (ugualmente importante) la produzione stessa è supposta continuare per molti anni a venire. Dalle citazioni che seguono possiamo trarre evidenza sul significato di *periodo lungo* nel significato puro *ex ante*:

« Per periodi brevi la gente suppone lo stock di attrezzature produttive praticamente fisso; essa è governata dalle sue aspettative di domanda considerando come possa attivamente operare con queste attrezzature. Nei periodi lunghi essa adatta il flusso di queste attrezzature alle sue prospettive di domanda dei beni che le attrezzature contribuiscono a produrre ». (V, (v), § 5).

« Così l'investimento di capitale in un'attività economica in cui il prezzo della merce prodotta dipende dal lungo andare è governato da un lato dalle prospettive delle spese richieste per costruire e gestire una impresa rappresentativa, e d'altro lato dagli introiti distribuiti su un lungo periodo di tempo da ottenersi a un prezzo siffatto ». (V, (v), § 7).

Questo passaggio è pressochè il solo rintracciabile nei *Principles* che indichi chiaramente la *duplice* condizione richiesta di « periodo lungo », cioè che esso dovrebbe contenere un primo sub-periodo sufficientemente lungo da rendere la produzione delle attrezzature *tecnicamente* possibile (per es. abbastanza lungo da permettere di costruire la fabbrica un mattone dopo l'altro) e un secondo, più lungo, sub-periodo iniziante dopo il completamento della fabbrica, abbastanza lungo perchè la fabbrica possa rifarsi del suo primo costo nella forma di quasi-rendite (scontate), cioè differenze tra gli introiti di vendita del suo prodotto e i costi dei fattori e dei materiali che vi collaborano. Come sempre, è in questi esempi che Marshall è particolarmente vivido e suggestivo.

« Nel caso, ad es., della commessa di una unica locomotiva... il problema di riadattare lo stabilimento alla domanda difficilmente sorgerebbe: la questione principale sarebbe se sia conveniente destinare maggior lavoro allo stabilimento esistente. Ma in vista di una commessa per un numero elevato di locomotive da consegnare gradualmente per una serie di anni, qualche ampliamento dello stabilimento 'specificamente' fatto a questo scopo, e quindi da essere veramente con-

siderato come costo marginale di fabbrica, sarebbe quasi certamente da considerare con cura ».

« Gradualmente su un certo numero di anni ». Perchè il prezzo di offerta unitario del prodotto è una funzione decrescente della durata dello stabilimento capace di una data produzione annuale del prodotto? Perchè la durata aumenta il numero di unità di prodotto che ci si può aspettare dallo stabilimento durante la sua esistenza, così riducendo il contributo previsto richiesto da ogni unità sul primo costo dell'impianto. Oppure possiamo dire, a un dato prezzo unitario, che una data quantità del prodotto deve essere distribuita su parecchi anni a venire perchè una quantità abbastanza piccola di attrezzatura addizionale sia in grado di produrla. Veniamo ora al nostro argomento più strano dove, in una nota a pie' di pagina, tipicamente più incisiva del testo, Marshall sembra quasi concedere che una famiglia di curve di offerta, ognuna riferentesi a un insieme e a uno solo di condizioni simultaneamente valide, possa avere meglio servito il suo scopo che lo strano ibrido di *alternative* e *consecutive* con le quali egli sostiene gran parte della sua spiegazione :

« Un aumento o una caduta del prezzo di domanda o di offerta comporta naturalmente un aumento o una caduta della curva di domanda e di offerta. Se il cambiamento è graduale, la curva di offerta assumerà in successione una serie di posizioni ognuna poco sotto la precedente; e in questo modo possiamo aver rappresentato gli effetti di quel graduale miglioramento dell'organizzazione industriale che insorge da un aumento della scala di produzione e che abbiamo rappresentato assegnando ad essa un'influenza sul prezzo di offerta per curve di lungo periodo. In uno scritto ingegnoso stampato privatamente da Sir H. Cunynghame vi è il suggerimento, il quale sembra in effetti proporre che una curva di offerta di lungo periodo dovrebbe essere considerata come rappresentasse in qualche maniera una serie di curve di breve periodo : ognuna di queste curve assumerebbe per tutta la sua lunghezza quello sviluppo dell'organizzazione industriale che propriamente appartiene alla scala di produzione rappresentata dalla distanza [l'asse verticale] del punto in cui questa curva taglia la curva di offerta di lungo periodo ». (V, (xiii), § 1).

Se Marshall avesse considerato la questione un poco più a fondo avrebbe dato alla sua curva di lungo periodo un significato più chiaro *derivandola* dalla famiglia di curve di breve periodo di Sir H. Cunynghame. A ognuna di queste ultime deve essere assegnata una differente posticipazione poichè ognuna presuppone un differente sviluppo dell'organizzazione industriale. Ognuna di esse esprime puramente la connessione tra prezzo e produzione con una *data* organizzazione e attrezzatura. Così que-

ste curve di Cunynghame potrebbero essere disposte in scala ognuna ad angoli retti rispetto a un asse di posticipazione, e *ognuna* potrebbe quindi essere intersecata dalla curva di domanda stimata della sua stessa data. I punti di intersezione potrebbero allora essere proiettati su un piano ad angoli retti rispetto all'asse temporale. Indicherebbero così il sentiero di espansione previsto (prezzo-sentiero di produzione) dell'industria.

L'oggetto di studio dell'intera vita di Marshall, il fenomeno che egli si sforzò di comprendere e di descrivere nelle 858 pagine del libro che gli richiese venti anni per scriverlo e trenta per rivederlo, non appartiene ad alcun schema prefabbricato di classificazione convenzionale. Questo oggetto era il flusso dei fatti, la realtà pazientemente osservata della evolvente vita economica vittoriana. L'analisi deve supporre qualcosa di costante e permanente al cuore delle cose, ma in economia questa essenza si manifesta in uno sviluppo senza posa. Per gli altri scrittori l'economia è consistita in pura logica o semplice storiografia. E' stato lo sforzo di tagliare un piccolo segmento della storia e inserirlo nella struttura di uno schema logico che tenga conto del tempo ciò che talvolta rende apparentemente oscuro il metodo di Marshall. I suoi strumenti erano altrettanto personali e speciali quanto il suo compito. Oltre a quelli cui abbiamo accennato sopra, c'è quello dell'impresa rappresentativa simile a una nave ancorata nella corrente del cambiamento. Taluni di questi strumenti servono soltanto nelle mani stesse di Marshall, ma la sua divisione delle condizioni di offerta in tre tipi o periodi si è dimostrata indispensabile ai suoi successori.

GEORGE L. S. SHACKLE

The University of Liverpool, Department of Economics.

IL COMMERCIALISTA DEL REGNO UNITO DI FRONTE AL MERCATO COMUNE EUROPEO

La prospettiva che il Regno Unito aderisca al Mercato Comune Europeo pone ai commercialisti di Gran Bretagna la questione circa il modo in cui verrà influenzata la loro professione. Alla domanda non è facile rispondere, ma sembra certo che le nostre attività professionali subiranno ripercussioni.

Quale paese in cui la professione commercialista si è affermata da tempo in corpi organizzati, la Gran Bretagna possiede una tradizione tanto relativamente alla pratica professionale che al modo di vedere teorico. Questa ha superato la prova del tempo offrendo uno standard soddisfacente e accettabile per le funzioni del sindacato contabile e dei rapporti finanziari ma nessun corpo professionale può oggi fondarsi interamente sulla tradizione. Le nuove idee e i nuovi modi di pensare non possono essere trascurati e ignorati semplicemente perchè sono nuovi. La professione nel Regno Unito dovrà essere, e sono sicuro sarà, pronta e disposta a rivedere la sua posizione e forse anche taluni principi che sinora sono stati accettati come immutabili. Naturalmente il processo sarà graduale e varrà ugualmente per la professione commercialista del mondo intero. Per certo, esso dovrà svilupparsi entro un gruppo di paesi che attualmente stanno contemplando rapporti molto più stretti di quelli esistenti in passato.

Uno dei risultati cui porteranno i più stretti vincoli internazionali col Mercato Comune potrà essere benissimo la formazione di più gruppi internazionali di società. Talune misure circa l'uniformità dei metodi di valutazione e di presentazione dei risultati finanziari saranno essenziali, se si vuole che i risultati consolidati di tali gruppi internazionali siano realistici e informativi. Sarà pure necessario che tanto i principi contabili quanto certe tecniche di revisione siano uniformi in tutte le società di questi gruppi. Sarebbe ovviamente inaccettabile per la comunità finanziaria che certe società di un gruppo adottassero valori di sostituzione nel determinare gli

ammortamenti quando altre dello stesso gruppo fondano le loro disposizioni sul costo originario.

Il sindaco della società collegata la cui certificazione dovrà essere riportata nei conti del gruppo vorrà conoscere che il sindacato delle compagnie sussidiarie sia stato espletato in modo soddisfacente rispetto alle proprie vedute, e si deve riconoscere che in taluni paesi la migliore pratica di sindacato è molto più onerosa che in altri.

L'incidenza della politica fiscale sullo stato patrimoniale e sul conto profitti e perdite è assai considerevole nella maggior parte dei paesi. Il bilancio di una società situata in un paese in cui l'imposizione statale diretta è basata sui profitti d'esercizio differirà considerevolmente da quello di una società operante in un paese in cui l'onere fiscale per la maggior parte dell'impostazione societaria diretta è misurato sui profitti di un esercizio anteriore, come nel caso del Regno Unito. In alcuni paesi il trattamento fiscale sui conti societari può essere determinato per legge, mentre in altri viene stabilito da norme non statutarie.

Un accordo uniforme nei paesi del Mercato Comune relativamente ai maggiori principi contabili e metodi di verificaione e valutazione delle attività e delle passività sembrerebbe essenziale. Così come l'autore deplorebbe qualsiasi tentativo di standardizzare le tecniche di revisione contabile, sembrerebbe che gli standards più elevati sui quali si insiste in tutti i paesi dell'area dovrebbero diventare il minimo comun denominatore per tutti i paesi. Questo esigerà un notevole cambiamento di mentalità non soltanto tra i commercialisti di questi differenti paesi, ma anche tra quelli di altri paesi. Chi deve essere l'arbitro? Nel Regno Unito non esiste unanimità su materie come la verifica indipendente di titoli, l'inesistenza sulla presenza dei sindaci quando viene redatto l'inventario, l'estensione in cui la specificazione analitica potrebbe o dovrebbe essere inclusa nella valutazione dei beni finiti e del lavoro in corso. Soltanto su alcune materie i commercialisti di Gran Bretagna non si trovano all'unisono. Nessun dubbio che qualche disaccordo esiste anche nei paesi già membri del Mercato Comune Europeo. Queste questioni possono, e devono, essere risolte attraverso la discussione tra i commercialisti dei paesi che cercano questa più intima associazione. Sarà indispensabile una notevole misura di buona volontà e disposizione di spirito alla cooperazione e al compromesso perchè possa essere assicurata la necessaria armonizzazione della teoria e della pratica.

La soluzione dei problemi sinora toccati non sarà tuttavia il solo ostacolo al raggiungimento di quelle misure di uniformità che costituiranno

un primo passo essenziale, se i rapporti finanziari prodotti nei paesi del Mercato Comune devono diventare universalmente accettabili alle parti interessate nei paesi in questione. Tesoreria, istituzioni bancarie, borse, analisti di investimenti, dipartimenti governativi e sindacati — per tacere del pubblico investitore — avranno ragione di attendersi che i rapporti finanziari siano redatti secondo uno schema relativamente uniforme. Poichè i linguaggi entro l'area non sono a tutti comuni, ci si deve sicuramente attendere che il significato attribuito a ogni parola o frase dei rapporti finanziari debba, indipendentemente dalla lingua nazionale in cui è espresso, essere suscettibile di unica e non equivoca interpretazione. Questo mi sembra il requisito fondamentale, e su ciò mi sono già espresso recisamente altrove.

L'accordo su un dizionario dei termini e delle frasi contabili può presentarsi come uno dei più difficili problemi da risolvere. L'Union Européenne des Experts Comptables et Financiers (U.E.C.) ha già avviato la compilazione di un dizionario siffatto, e il suo « Lexique U.E.C. Lexicon » mostra che il problema non è insolubile. Non so sino a qual punto questo dizionario incontri favore e sia accetto nei paesi il cui vocabolario vi è stato studiato sinora. Intanto l'inglese, lingua del Regno Unito, non è ancora stato considerato in quest'opera. Per la mia esperienza delle differenti sfumature di significato che certi termini contabili hanno in Gran Bretagna e della differente interpretazione data a questi termini dai commercialisti del Regno Unito, posso immaginare che la compilazione di una sezione di lingua inglese non sarà cosa semplice. Sembrerebbe quasi impossibile per un uomo o anche per un gruppo di soggetti inglesi produrre una versione inglese accettabile, almeno entro un tempo ragionevole. Questo compito dovrebbe prima essere intrapreso individualmente da parte di separati corpi di commercialisti del Regno Unito e poi da un comitato comprendente membri di ognuno di questi corpi.

Il Trattato di Roma non dà facoltà alla Comunità di interferire nelle leggi delle nazioni membri o di tentare di assicurare l'unificazione del codice commerciale e fiscale. La parte terza del trattato contiene disposizioni per l'«armonizzazione» o «approssimazione» dei requisiti legali in conflitto delle nazioni membri. La politica finanziaria, economica e sociale deve essere esaminata sotto queste clausole.

Nel campo fiscale, dove il rapporto della imposizione diretta con l'indiretta varia enormemente tra le diverse aree, qualche modifica dei differenti sistemi sarà quasi certamente richiesta in tutti i paesi. Questo, tuttavia, lascerà quasi certamente ancora sussistere grandi differenze nei saggi

effettivi di imposizione. I paesi che introitano la maggior parte del gettito fiscale attraverso l'imposizione indiretta continueranno senz'altro in questa direzione, ma nell'imposizione indiretta dovranno essere attuati quei cambiamenti considerati opportuni nell'interesse del Mercato Comune con variazioni corrispondenti nei saggi dell'imposizione diretta.

Poichè l'imposizione indiretta incide in modo molto più ovvio della imposizione diretta sulla produzione e sui costi di gestione, misure efficaci di armonizzare i livelli della prima renderanno più fattibile un effettivo confronto dell'efficienza di gestione.

Mentre il Trattato di Roma non dà alla Comunità alcun potere di costringere le nazioni membri a mutare la loro legislazione, il Comitato della Comunità ha facoltà di emanare direttive al fine di raggiungere il miglior funzionamento dello schema. Se una nazione membro decidesse di non ottemperare a una direttiva della Comunità, questa non potrebbe far nulla per costringerla. Può soltanto suggerire ad altre nazioni membri i passi per controbattere le disposizioni offensive all'accordo.

Il Trattato finirà quasi inevitabilmente per produrre un ammontare considerevole di nuova legislazione negli stati membri, legislazione intesa a favorire lo svolgimento ordinato di questo grande concetto internazionale. La Corte di Giustizia instaurata dalla costituzione del Trattato, alla quale è rimessa l'interpretazione e la giusta applicazione dei suoi termini, sarà probabilmente l'ispiratrice di siffatta legislazione. Col tempo potremo vedere il formarsi di un codice commerciale e industriale europeo interamente nuovo.

Taluni problemi che insorgono dalle differenze delle leggi societarie e amministrative sono già state discusse dai giuristi dei Sei paesi. Un Congresso internazionale s'è tenuto a Parigi nel giugno del 1960 per considerare l'attuabilità di una forma societaria che dovrebbe essere riconosciuta in tutti gli stati della Comunità. L'idea è stata sviluppata dall'articolo 220 del Trattato di Roma, che appunto prevede queste discussioni. La risoluzione del Congresso raccomandava caldamente a tutti gli stati membri di disporre l'attuazione di una forma societaria europea. Le società formate in conformità con questa idea dovrebbero essere soggette al controllo della Corte di Giustizia Europea e centralmente registrate. Sulla formazione, costituzione e gestione della società europea, sono state formulate diverse raccomandazioni. Queste contengono caratteristiche peculiari a singoli paesi della Comunità ed è prevedibile che forma e costituzione definitiva di queste società dovranno qualcosa alla legislazione nazionale esistente di molti stati membri. Qualche forma siffatta di società internazionale deve essere

necessariamente cercata e la sua instaurazione non potrà mancare di influenzare la professione commercialista del Regno Unito.

La professione non potrà fare a meno di tenersi a giorno con questi sviluppi, e non occorre faticare d'immaginazione per prevedere la necessità che i commercialisti del Regno Unito debbano ampliare considerevolmente la conoscenza legislativa includendo nei loro studi i principi di una legislazione commerciale e industriale europea. Coi programmi esistenti dei corpi commercialisti del Regno Unito, già alquanto sovraccarichi, questa materia può richiedere di essere studiata su base post-universitaria.

Sembra anche possibile che i commercialisti debbano trascorrere qualche periodo della loro pratica lavorando negli uffici dei commercialisti europei. Questo, naturalmente, sarà un traffico a due sensi, in quanto gli europei verranno in Gran Bretagna a studiare i nostri metodi. Siffatto sviluppo sembrerebbe molto desiderabile da molti punti di vista per migliorare l'educazione commercialista.

Uno svantaggio significativo del quale soffrirà lo studente britannico temo sia la sua attitudine verso lo studio delle lingue straniere. La nostra posizione insulare è forse geograficamente in gran parte responsabile della nostra scarsa attitudine all'uso delle lingue straniere. Persino nella propria lingua molti di noi non brillano. I cittadini della Danimarca, dell'Olanda e del Belgio in particolare hanno su di noi un netto vantaggio a questo riguardo. Molti di essi vivono a due ore d'automobile da una frontiera al di là della quale si parla una lingua che non è la loro. Ciò necessariamente rende per loro più importante parlare speditamente almeno una lingua diversa dalla propria. Lo stesso vale, sebbene in misura minore, in Francia, Germania e Italia.

L'ovvia risposta per il commercialista britannico è uno studio più profondo delle lingue europee, a scuola e anche dopo. E' un onere che il nostro sistema educativo dovrà assumersi. Nè saranno soltanto i commercialisti potenziali a dover ampliare i loro orizzonti rispetto allo studio delle lingue straniere.

Un rapido studio della legislazione societaria del Sei indica che il commercialista britannico il quale spera poter far pratica nell'atmosfera del Mercato Comune dovrà impegnarsi in un corso generale se deve sensibilizzarsi sulle differenze esistenti tra le costituzioni e le gestioni delle imprese europee rispetto a quelle del proprio paese. L'iniziato (se mai ne ha sentito parlare) è incline a pensare che esista poca differenza tra una *limited company* e, poniamo, una *Société Anonyme* francese o belga, una *Aktiengesellschaft* o una *Naamloze Vennootschap*. Può talvolta essersi

chiesto che cosa significassero le iniziali S. A., A. G. e N. V., ma presto dovrà conoscere molto più del significato di queste mistiche lettere. Dovrà imparare moltissimo attorno alla costituzione di questi corpi, alle prerogative e agli obblighi dei loro amministratori e alla funzione dei sindaci nella loro condotta.

Sì, l'entrata del Regno Unito nel Mercato Comune Europeo solleverà indubbiamente alcuni importantissimi problemi per il commercialista. Sarà egli disposto e determinato a risolvere questi problemi? La sua stessa esistenza come professionista può benissimo dipendere dalla risposta a questo quesito. La libertà di movimento delle forze di lavoro e dei mezzi finanziari implicita ai termini del Trattato di Roma incoraggerà probabilmente i commercialisti europei a esercitare in Gran Bretagna. I commercialisti inglesi devono prepararsi a loro volta a esercitare al di fuori dei confini del paese natale. La libertà di far questo in Europa può quasi sicuramente dipendere dal fatto che il Regno Unito diventi o meno membro della Comunità Europea.

Se il mio modo di vedere gli effetti della partecipazioni britannica al Mercato Comune Europeo dovesse risultare fondato o almeno possibile, la professione commercialista nel Regno Unito dovrà prendere qualche decisione concreta per preparare i suoi membri, tanto attuali che futuri, a entrare in questa nuova sfera di attività professionale.

La costituzione della professione commercialista britannica non si presta a una azione rapida e concertata. Vi sono tre corpi di commercialisti accreditati in Gran Bretagna e Irlanda: l'Institute of Chartered Accountants of Scotland, il cui privilegio fu concesso nel 1854; l'Institute of Chartered Accountants in England and Wales, fondato nel 1880; e l'Institute of Chartered Accountants of Ireland, formato nel 1888 e riconosciuto tanto nell'Irlanda del Nord che nell'Eire. I membri di questi corpi sono rispettivamente 7.050, 35.228 e 1.713. Soltanto una proporzione relativamente piccola di membri di questi tre istituti svolge attualmente la professione di revisore ufficiale dei conti, la grande maggioranza essendo impiegata nei luoghi d'origine e per il mondo nell'industria, nell'insegnamento e in altri campi. Un altro corpo, l'Association of Certified Accountants, la cui costituzione è differente da quella degli altri corpi riconosciuti, e l'Institute of Cost and Work Accountants saranno pure interessati a questo problema, ma non propongo di considerarli ai fini di questo articolo.

I corpi riconosciuti sono interamente autonomi e i loro membri sono molto considerati dalla comunità economica del mondo intero. Ognuno è giustamente geloso del proprio passato e della propria posizione. L'English

Institute, per la sua dimensione, ha un'influenza molto sostanziale sulle attività della professione commercialista in Gran Bretagna, ma lo Scottish e l'Irish Institute, quantunque più piccoli, sono nondimeno riconosciuti come fattori responsabili e potenti in tema di bilanci e rapporti finanziari. Mentre vi è un comitato consultivo congiunto dello Scottish, English e Irish Institute, e mentre vi sono state discussioni congiunte da parte dei tre corpi accreditati e l'Institute for Cost and Work Accountants, è stato fatto singolarmente poco al fine di riunire l'azione di questi corpi nell'interesse della professione come un tutto.

Mentre la base di addestramento dei membri potenziali dei corpi accreditati è generalmente la stessa, fondata com'è su un periodo di servizio di cinque anni sotto gli articoli dell'apprendistato con un membro professionista, lo Scottish Institute ha richiesto ai suoi studenti un intero anno di studio universitario su certe materie professionali.

Questa differenza di preparazione, dovuta probabilmente in certo grado alle differenze geografiche tra la Scozia e l'Inghilterra e ad altre minori particolarità di costituzione, non deve a mio avviso impedire un approccio unificato ai problemi inerenti all'entrata della Gran Bretagna nel Mercato Comune. I membri attuali e potenziali dei corpi accreditati si troveranno di fronte agli stessi problemi e devono prepararsi ad affrontarli.

Sembrerebbe dunque esserci urgente bisogno di una discussione congiunta dei tre corpi accreditati del Regno Unito sui cambiamenti necessari negli standards educativi di coloro che entrano nella professione, nei metodi di addestramento e nella revisione dei principi contabili e delle tecniche di revisione (sindacato). Sarà questo un compito assai arduo, che comunque deve essere affrontato.

Le istituzioni finanziarie del Regno Unito guarderanno con qualche disappunto alla possibile ammissione della Gran Bretagna come membro del Mercato Comune. Abituate come sono ad accettare e a fondarsi sui rapporti dei *chartered accountants* britannici, esse possono trovarsi a disagio nel fondarsi su analoghi rapporti contabili degli europei, probabilmente espressi in termini differenti e quasi certamente in un'altra lingua. Ciò non deve valere come critica ai contabili europei, ma può verificarsi per mancanza di conoscenza della posizione di questi contabili nei loro paesi e della base su cui sono impostati i loro rapporti. Ci si può immaginare un grande investitore britannico che insiste su un rapporto da parte di un ufficio internazionale o britannico di commercialisti accreditati prima di affidare al suo cliente fondi per un'impresa europea di cui egli non ha adeguata conoscenza. Sarebbe questo uno sfortunato stato di cose. Se potes-

sero essere raggiunte talune misure di uniformità di principio e pratiche tra i commercialisti dei corpi riconosciuti nel Mercato Comune, tale situazione probabilmente avrebbe minore possibilità di manifestarsi. Lo scopo ultimo deve essere che il termine « chartered accountant » o il suo equivalente francese, tedesco o d'altra nazionalità si ponga sullo stesso livello di integrità e prestazione professionale, indipendentemente dal corpo professionale che lo esprime nell'ambito del Mercato Comune. E questo, temo, oggi non è il caso.

La sezione 161 del Companies Act del 1948 è rigorosamente restrittiva rispetto a colui che può sindacare i conti di una società che non sia « privata esente », e sembrerebbe molto probabile che per conformarsi al principio fondamentale del Trattato di Roma l'eligibilità a un impiego come sindaco di una società registrata in Gran Bretagna dovrebbe essere estesa a includere i membri di tutti i corpi commercialisti riconosciuti della Comunità. Soltanto con una riduzione così drastica dell'efficacia restrittiva della sezione 161 il commercialista del Regno Unito potrebbe attendersi d'essere autorizzato a professare senza condizioni limitatrici nei paesi del Mercato Comune.

Con i negoziati per l'ammissione della Gran Bretagna procedenti come al modo attuale, sembrerebbe che la professione commercialista britannica non debba perder tempo per metter le cose in ordine in modo che i membri della professione non vengano a trovarsi in grave svantaggio quando il giorno dell'ammissione fosse giunto.

Per riassumere, sembra all'autore che alcuni effetti significativi della ammissione della Gran Bretagna al Mercato Comune per il commercialista del Regno Unito sarà il bisogno di :

1. Riconsiderazione di taluni principi contabili tradizionali vigenti nella professione.
2. Adozione del massimo comun fattore delle tecniche di controllo (sindacato) contabile in collaborazione coi corpi dei commercialisti della Comunità.
3. Riconoscimento che la politica fiscale può essere radicalmente alterata e che può essere introdotta una nuova base per il calcolo delle imposte sui profitti e sul reddito.
4. Sviluppo di un vocabolario standard di termini contabili.
5. Conoscenza effettiva della legislazione commerciale dei paesi del Mercato Comune e probabilmente, in definitiva, di un nuovo codice commerciale e industriale europeo.

6. Conoscenza molto migliore delle lingue straniere. Ciò esigerà un cambiamento nei metodi educativi e sarà avvertito molto più profondamente dagli studenti.
7. Riconsiderazione dei metodi di addestramento degli studenti commercialisti in modo da permettere l'inclusione nel programma di certe materie attualmente non studiate.
8. Adattamento del professionista a lavorare in paesi europei e con gente dei paesi europei.
9. Tolleranza e comprensione durante il periodo di questo cambiamento.

Roma non è stata costruita in un giorno e i pieni effetti di questa unione europea non saranno notati per alcuni anni, ma i paesi del Mercato Comune dovranno unirsi e conformarsi ancora maggiormente sia nei modi di vedere che nell'azione. Ho fiducia che la professione commercialista della Gran Bretagna sarà in grado e disposta ad adattarsi alla situazione che verrà in essere e a esercitare la sua grande influenza contribuendo a creare una professione commercialista europea che giustifichi la fiducia e l'ammirazione del mondo intero.

D. S. ANDERSON

University of Edinburgh, Department of Account and Business Method.

IL PROBLEMA SALARIALE IN UNA ECONOMIA « DUALISTICA »

I

1. — *Le discrepanze retributive esistenti.* — L'esame delle statistiche salariali italiane pone in luce una persistente forte sperequazione nel livello retributivo, per lo stesso tipo d'attività e pari qualifica, fra le regioni settentrionali e quelle meridionali. Questa sperequazione è frequentemente indicata come uno degli aspetti più evidenti dello schema che i teorici dello sviluppo giustificano da una condizione « dualistica » o « mista » del sistema economico, che vorrebbero propria del nostro Paese (¹).

Alcune rilevazioni mostrano scarti fra il Nord e il Sud del 25% cir-

(1) Per una individuazione teorica del fenomeno del « dualismo » si vedano i contributi di: HIRSCHMANN, *Investment policy and dualism in underdeveloped countries*, in « Americ. Econom. Rev. », Sept. 1957, pp. 550-570; HIGGINS, *The « Dualistic theory » of Underdeveloped Areas*, in « Ekonomidan Kenaregan Indonesia », Febbr. 1955; L. SPAVENTA, *Dualism in Economic Growth*, in « Quarterly Review », December 1959. Fra gli studiosi italiani, per primo il Feroldi ha chiarito alcune importanti caratteristiche dell'economia dualistica: cfr. F. FEROLDI, *Formazione del capitale e politica creditizia nello sviluppo economico*, Giuffrè, Milano 1954. La dizione che ivi si trova, quella cioè di economia « mista », sembra in realtà più adatta a esprimere la complessità della situazione analizzata che non la dizione di economia « dualistica », usata tuttavia più comunemente dalla recente letteratura. Le peculiarità della situazione italiana riflettente il modello dualistico sono state analizzate con particolare significatività da: F. VIRO, *Lo stato presente della teoria dello sviluppo economico e della teoria delle aree arretrate e il caso dell'Italia*, in *I problemi dello sviluppo Economico con particolare riguardo alle aree arretrate*, « Vita e Pensiero », Milano, 1956, p. 17 e *I fondamenti della politica di sviluppo economico regionale*, in « Riv. Intern. di Scienze Sociali », 1961, p. 1, e ancora la *Relazione introduttiva* al Convegno sulle aree depresse della Camera di Commercio di Milano, 1961; V. LUTZ, *Il processo di sviluppo in un sistema economico dualistico*, in « Moneta e Credito », n. 4, 1958; F. FEROLDI, *Della ripartizione programmata degli investimenti in una economia « mista »*, in « Giornale degli Economisti », maggio-giugno 1959, p. 237; oltre che da L. SPAVENTA, nel saggio sopra richiamato.

ca ⁽²⁾ nel settore industriale (valore medio dei diversi gradi di qualifica), del 32% circa ⁽³⁾ nel settore agricolo e del 38% circa ⁽⁴⁾ in quello commerciale (sempre come medie generali).

La recente revisione della struttura zonale dei salari contrattuali nell'industria ha tuttavia sensibilmente ridotto i divari esistenti ⁽⁵⁾.

Prima di essa infatti i dati relativi alle retribuzioni degli operai specializzati nell'industria e nei trasporti, suddivisi per le diverse zone salariali, fornivano fra la zona zero (in cui i livelli erano massimi) e la zona XII (nella quale gli stessi livelli erano minimi fra tutte le zone considerate) ⁽⁶⁾, uno scarto che poteva così valutarsi a seconda dei settori ⁽⁷⁾: alimentare (lattiero caseario) 25,5%, abbigliamento (confezione in serie) 27,6%, pelli e cuoio 27,8%, legno 27,7%, gomma 27,8%, metalmeccanica 27,8%, chimica, 27,7%, edilizia 33,4%. Gli stessi dati, riferiti invece agli impiegati di prima categoria, davano per contro le seguenti proporzioni: tessile (seta) 23,7%, pelli e cuoio 23,7%, legno 23,8%, gomma 23,7%, metalmeccanica 23,1%, chimica 23,8%, edilizia 23,8%. Negli ultimi mesi viceversa, il divario fra la zona a retribuzione più alta (Milano e Torino) e quella con i livelli minimi (zona VI) ⁽⁸⁾ permane in quasi tutti i settori, per la categoria operaia, intorno al 17% circa, con una punta massima del 26% circa nel settore edilizio. Per la categoria impiegatizia la media dei settori è intorno al 15,2% con punte massime del 19% nell'industria conserviera e del 22% in quella della pastificazione ⁽⁹⁾.

I valori ora citati si riferiscono tuttavia ai livelli minimi contrattuali

(2) *Le retribuzioni medie dell'industria al Nord e al Sud d'Italia*, in « Informazioni Svimez », 1 genn. 1958, p. 20.

(3) Fonte: SVIMEZ, *Statistiche sul Mezzogiorno d'Italia*, Roma 1954, Tav. 756, p. 998, Tav. 537, p. 658 e Tav. 536, p. 657.

(4) Tale media è stata calcolata sulla base dei dati contenuti in ISTAT, *Annuario del Commercio Interno*, Roma, 1957.

(5) Ci si riferisce all'accordo interconfederale 2 agosto '61 per la revisione dell'assetto zonale delle retribuzioni e il congelamento della contingenza.

(6) La zona zero corrispondeva, nella suddivisione citata, alla provincia di Milano; la XII zona invece comprendeva le provincie di Caltanissetta, Enna e Reggio Calabria.

(7) Le percentuali che seguono sono state calcolate sulla base dei dati contenuti in ISTAT, *Bollettino mensile di statistica*, febbr. 1960, tav. 0-32, p. 146.

(8) L'attuale zona VI comprende le provincie di Agrigento, Avellino, Benevento, Brindisi, Caltanissetta, Campobasso, Caserta, Catanzaro, Chieti, Cosenza, Enna, Foggia, L'Aquila, Macerata, Matera, Nuoro, Potenza, Ragusa, Reggio Calabria, Sassari, Siracusa, Teramo e Trapani.

(9) Fonte: ISTAT, *Bollettino mensile di Statistica*, ott. 1962, Tav. 0-39, pp. 168-169.

stabiliti per i diversi settori. Accanto ai salari contrattuali dobbiamo peraltro anche tener conto delle retribuzioni a vario titolo aggiuntive che modificano sostanzialmente il quadro generale della situazione salariale.

Le statistiche ufficiali danno di frequente un livello definito « di fatto » per indicare il dato che tenga conto, oltre che del minimo contrattuale del guadagno globale del lavoratore, comprensivo del lavoro straordinario, di premi speciali, gratifiche e compensi vari. Ma nelle stesse statistiche è presumibile non compaiano invece i guadagni che non raggiungono il minimo legale, pur essendo retribuzioni di questo tipo tuttora estese specialmente nelle zone meridionali. Per cui le disparità devono ritenersi in realtà assai più accentuate ⁽¹⁰⁾.

Qui si ritiene opportuno esaminare le principali caratteristiche in cui si manifestano tali disparità salariali e le cause fondamentali che le determinano, oltre ad alcune implicazioni teoriche ad esse connesse nei riguardi dei problemi generali dello sviluppo. Tale analisi preliminare si considera indispensabile al fine di concentrare successivamente l'attenzione su quei tipi di differenziazione maggiormente significativi agli effetti del problema in esame, per l'individuazione cioè delle conseguenze che dagli scarti salariali derivano in ordine alla dinamica di un processo di evoluzione economica di un'area « dualistica », e in particolare riguardo ai movimenti dei fattori della produzione.

Gli ultimi argomenti costituiranno l'oggetto specifico di due ulteriori articoli che verranno pubblicati successivamente.

2. — *I differenti livelli retributivi a seconda del diverso grado di produttività delle aziende.* — I differenti livelli retributivi che si manifestano in una economia di struttura « dualistica » (comprendente cioè regioni a sviluppo avanzato coesistenti con altre sottosviluppate) ⁽¹¹⁾, possono ri-

(10) Rilevazioni sui salari di fatto o « guadagni » degli operai industriali compiono periodicamente sia il Ministero del Lavoro che l'INAIL. I risultati sono pubblicati rispettivamente da « Statistiche del Lavoro » e da « Notizie Statistiche INAIL ». Le rilevazioni dell'ISTAT si rivolgono invece preferibilmente a considerare i minimi contrattuali. Alcune elaborazioni compiute sulla base dei dati contenuti in « Notiziario INAIL » 1959, Tav. 20, pag. 82, forniscono il seguente significativo quadro degli scarti esistenti fra i salari di « fatto » in alcuni settori industriali di due regioni italiane, la Liguria e la Basilicata: alimentari 55%, chimica 30%, metallurgica 72%, tessili 55%, trasporti 65%, legno 54%, elettrica 40%, edilizia 38%.

(11) Cfr. F. FEROLDI, *Della ripartizione programmata degli investimenti...*, cit., p. 41 e segg. Per la base teorica delle analisi di economia regionale si veda F. VIRO, *La théorie économique spatiale et les principes de la politique régionale*, relazione tenuta al Convegno Annuale degli Economisti in lingua francese, Parigi 25-26 maggio 1959; e

guardarsi: a) secondo la diversa produttività delle imprese operanti sul mercato e b) secondo i fattori esterni, che entrano soltanto in modo indiretto e in diverso grado nella composizione del valore di produttività.

Relativamente al primo punto, sembra oggettivo considerare almeno tre diversi livelli ⁽¹²⁾. Al livello dato dal minimo contrattuale si aggiunge infatti, come si è visto, un livello « effettivo », che può essere superiore o inferiore al minimo contrattuale.

Si assume in genere come inferiore il salario corrisposto ad alcune categorie di lavoratori dell'artigianato, delle imprese familiari in senso lato, ai lavoratori a domicilio per conto di altri, alla mano d'opera in genere di piccole unità produttive dell'agricoltura, dell'industria e del commercio ⁽¹³⁾. E' questo il settore del lavoro ben difficilmente assoggettabile a controllo sindacale e nel quale resta tuttora diffusa una situazione di « sottosalario » rispetto ai valori contrattuali nazionali.

Esiste di contro anche un livello superiore al minimo legale, che rende possibile individuare un ulteriore settore definibile di « alti salari », sempre assumendo il minimo di cui sopra a parametro indicativo. Poiché

S. LOMBARDINI, *Introduzione*, in IRES, *Panorama economico e sociale della Provincia di Torino*, Torino, 1959. Due importanti contributi all'analisi spaziale dell'attività economica sono stati forniti da W. ISARD (*Location and Space Economy*, New York 1950) e da T. C. KOOPMANS e M. BECKMANN, (*Assignment Problems and the Location of Economic Activities*, in « *Econometrica* », 1957).

DI NARDI delinea in questo modo la condizione di una economia « mista », nel senso ora definito: « ...la permanenza della disuguaglianza, come effetto delle forze spontanee dello sviluppo, infrena alla fine l'espansione economica delle stesse regioni progredite, in cui si forma una capacità globale di produzione superiore alla domanda globale, che può essere sostenuta dalla esistente distribuzione dei redditi. Nelle regioni in cui si concentra l'attività economica, le imprese sostengono "costi di congestione" che ostacolano un ulteriore addensamento di combinazioni produttive, mentre nelle regioni periferiche le risorse locali non sono completamente utilizzate. Il risultato ultimo è che non si attua la più economica utilizzazione delle risorse globali disponibili ». (G. DI NARDI, *Sviluppo economico e distribuzione del reddito*, in « *Atti del 2° Convegno di Studi di Economia e Politica del Lavoro* », Roma, 1957, pp. 92-93). E lo SPAVENTA: « ...una tendenza ad accrescere l'ineguaglianza e la differenziazione cumulativa fra le due parti di una economia » (L. SPAVENTA, *Dualism in Economic Growth*, p. 428, in « *Quarterly Review* », December, 1959).

(12) Così il prof. F. VITO ne *La théorie économique spatiale...*, cit.

(13) V. LUTZ, *Il processo di sviluppo in un sistema economico « dualistico »*, in « *Moneta e Credito* », 1958, p. 459 e *Alcuni aspetti strutturali del problema del Mezzogiorno: la complementarità dell'emigrazione e dell'industrializzazione*, in « *Moneta e Credito* », dic. 1961, n. 56, p. 20 e seg. (dell'estratto). Ivi si pone in evidenza come i divari siano tanto più accentuati nei settori in cui la dimensione dell'unità produttiva è meno uniforme.

infatti i contratti collettivi nazionali, nelle diverse categorie della produzione, vengono stabiliti sulla capacità delle imprese marginali, soltanto corrette su base regionale o provinciale (attraverso i cosiddetti « accordi integrativi », sia regionali che provinciali), le imprese più favorite godrebbero istituzionalmente di « quasi-rendite » contrattuali. Tali le imprese che operano in condizioni di più elevata produttività causa la maggiore efficienza dell'organizzazione aziendale o grazie a una mano d'opera tecnicamente più qualificata e a efficienti quadri dirigenti e amministrativi; mentre le imprese di recente costituzione si avvantaggiano a loro volta di una attrezzatura più moderna, stacco che può divenire notevole nei settori a rapido progresso tecnologico ⁽¹⁴⁾.

Le aziende efficienti corrispondono in genere salari più elevati o in base a modifiche singole dei contratti collettivi imposte dai sindacati (accordi integrativi aziendali), o in base a forme diverse (superminimi personali o aziendali, premi, gratifiche, facilitazioni speciali di carattere assistenziale e previdenziale), che alcuni autori indicano con il termine comprensivo di « prestazioni sociali » ⁽¹⁵⁾ e che le imprese aggiungono spontaneamente ai salari legali ⁽¹⁶⁾.

Per un'opportuna precisazione degli argomenti in esame, è necessario ancora tener presente che i differenti livelli salariali or ora richiamati non possono propriamente localizzarsi in zone distinte in senso assoluto secondo l'ipotesi del mercato « dualistico » del lavoro. Benchè infatti le situazioni di sottosalario costituiscano una caratteristica prevalente del Mezzogiorno, esse interessano anche una fascia di produzione avente fisionomia particolare la quale, nella sua struttura e nelle sue dimensioni, può

(14) Pur tenendo conto della necessità di queste imprese di predisporre quote più elevate di ammortamento, è certo che « sono le industrie nuove e quelle che utilizzano le innovazioni tecniche, sono le organizzazioni produttive di servizi, che lavorano con elevati valori-aggiunti e che più si prestano alle rivendicazioni salariali » (DI NARDI G., *Sviluppo economico...*, cit., p. 100). Si veda anche, per quanto riguarda gli effetti del progresso tecnologico in una situazione dualistica: F. FEROLDI, *Il progresso tecnico in un'economia di struttura « mista »*, in CENTRO NAZ. DI PREVENZIONE E DIFESA SOCIALE. *Il progresso tecnologico e la società italiana. Aspetti di teoria e politica economica*, Milano 1961, p. 323.

(15) E. SCHUSTER, *La politica dei salari*, p. 569, in « Produttività », luglio 1956.

(16) Si veda anche: F. FEROLDI, *Osservazioni sulla determinazione del salario*, in « Riv. Int. di Scienze Sociali », 1947. Tali « prestazioni sociali », pur riducendola, non giungono tuttavia ad eliminare la « quasi-rendita salariale », nel senso che si è dato a questo termine.

ben individuarsi pure in molte zone delle regioni centrali e settentrionali (17).

Allo stesso modo nel Sud è necessario avanzare un'ulteriore qualificazione ipotetica, nel senso di considerare nell'ambito di esso la esistenza dei caratteri di un mercato dualistico del lavoro e anche del capitale per ciò che concerne la redditività degli investimenti. Considerando infatti i connotati che caratterizzano il settore delle unità produttive di grandi dimensioni, costituite da aziende prevalentemente connesse a gruppi imprenditoriali non appartenenti al Mezzogiorno, si pone in luce una situazione che deve considerarsi del tutto particolare rispetto al contesto economico circostante, poichè esse, per strutture organizzative, combinazioni e attrezzature tecniche non sono affatto inferiori al Nord per gli stessi settori di produzione. Se quindi il grado di efficienza complessivo e specialmente il livello della produttività marginale del lavoro possono considerarsi all'incirca uguali a quelli delle produzioni similari nelle aree più progredite, è lecito concludere per l'esistenza nel Mezzogiorno di « isole » produttive ad alti salari, e viceversa di « isole » di sottosalario al Nord.

3. — *I differenti livelli retributivi influenzati da fattori diversi dalla produttività.* — Le discriminazioni salariali possono anche riguardarsi da un punto di vista diverso dalle condizioni di produttività ora considerate. Solitamente le indagini di carattere generale, condotte in merito nei vari Paesi, pongono in luce le disparità esistenti nei minimi contrattuali stabiliti per la giornata di lavoro normale (le quali vengono comunemente definite come « differenze di salario unitario ») (18) avendo riguardo ad almeno quattro casi fondamentali: gli scarti fondati sulla qualifica del lavoratore, sul sesso, sul tipo di settore produttivo di appartenenza e infine sulla localizzazione dell'unità lavorativa.

Per la discriminazione ubicativa ci si riferisce esclusivamente alle differenze derivanti principalmente dalla considerazione del costo della vita, e non anche da condizioni di produttività. Ciò senza peraltro ignorare la circostanza che il valore della produttività non può prescindere dal livello dei prezzi esistente sul mercato, onde la mutua relazione fra costi e prezzi. E' comunque ammessa una fascia salariale fondata sulle differenze

(17) Anche V. LUTZ ha in questo senso meglio precisato la semplificazione analitica del « modello » dualistico nel saggio: *Alcuni aspetti strutturali...*, cit., p. 20 (dell'estratto).

(18) Cfr. H. P. BROWN, *Wage Policy and Wage Differences*, in « Economica », Nov. 1955, p. 349.

della indennità di contingenza, che deve essere tenuta presente agli effetti della determinazione del salario reale e della più concreta misurazione delle conseguenze delle disparità regionali che ne derivano. Le diversità locali nel costo della vita devono peraltro ritenersi assai inferiori alle diversità di retribuzione. Così i divari considerati nel primo paragrafo possono legittimamente riferirsi (anche prescindendo da un calcolo specifico atto a esprimere quantitativamente il fenomeno) alla valutazione del livello salariale reale ⁽¹⁹⁾.

a) *Diversità per qualifica.*

In un esame dei problemi di varia natura connessi alle diversificazioni dei livelli salariali secondo lo sviluppo economico di un Paese, lo studio della struttura salariale contribuisce a chiarire alcuni rilevanti aspetti.

Gli scarti dovuti alla qualifica, ad esempio, sono indubbiamente importanti al fine di stimolare le nuove leve a iscriversi nei corsi professionali e quelle già occupate a migliorare la qualifica. Su ciò i programmatori fanno gran conto nell'articolare le esigenze dei piani di produzione ⁽²⁰⁾. Le statistiche internazionali mostrano viceversa un progressivo restringersi del ventaglio salariale per qualifica, dovuto alla riduzione degli scarti in quasi tutti i Paesi ⁽²¹⁾. In Italia la differenza percentuale fra il salario di un operaio specializzato e quello di un operaio comune si è ridotta, probabilmente anche in concomitanza con la spinta inflazionistica dell'immediato dopoguerra, dal 54% nel 1938 al 25% nel 1953 ⁽²²⁾. Un eccessivo livellamento di tali valori costituirebbe indubbiamente un elemento negativo, non solo agli effetti del minor stimolo alla specializzazione che ne seguirebbe, ma anche agli effetti dello spreco di risorse derivante, là dove l'imprenditore fosse portato ad assumere mano d'opera specializzata non strettamente richiesta dalla produzione e dove gli investimenti ad alto tenore di capitale fossero ulteriormente scoraggiati da una più grave carenza di lavoratori altamente specializzati.

(19) Per una indicazione generale dell'evoluzione dei salari nominali rispetto ai prezzi e ai salari nei vari Paesi, si veda *L'évolution récente des salaires dans l'industrie*, in « Rev. Inter. du Travail », juillet 1957, p. 221. In particolare, per l'Italia, cfr. CISL, *Reddito, occupazione, produttività e salari dal 1953 al 1958*, Roma 1959.

(20) Cfr. E. L. MANEVITCH, *Der Arbeitslohn und seine Formen in der sowjetischen Industrie* (tradotto dal russo), Berlin, Verlag die Wirtschaft, 1954, p. 119.

(21) Si veda: *L'évolution de la structure des salaires dans divers pays*, in « Rev. Intern. du Travail », mars 1956, p. 303 e J. T. DUNLOP, *Comparaisons internationales des structures des salaires*, p. 386, ibi, avril 1955.

(22) J. T. DUNLOP, *Comparaisons...*, cit., tav. IV, p. 396.

Si fa spesso osservare che in certe regioni rurali (e per il nostro Paese ci si riferisce prevalentemente al Sud) la mano d'opera di origine agricola, non avendo familiarità coi procedimenti di meccanizzazione e con il lavoro industriale in genere, non potrà rendere come quella reclutata in un grande centro industriale. L'argomento è difficilmente sostenibile se ci si riferisce a operai qualificati e, meno ancora, a operai comuni. E' certamente vero che sarebbe difficile ottenere immediatamente da un operaio agricolo — inesperto di procedimenti industriali, anche se teoricamente considerato come qualificato — la stessa prestazione di un operaio di vasta esperienza. Questa situazione sarebbe però solo provvisoria. Si tratterà se mai di organizzare la ripartizione dei compiti (e la remunerazione corrispondente) in modo da adattarli alle capacità dell'operaio nuovo qualificato, in attesa che acquisti maggiore esperienza e più alta qualificazione.

Anche negli Stati Uniti d'America si è voluto da alcuni attribuire e legittimare l'inferiorità salariale esistente nel Sud con una minore produttività fisica pro capite. L'ipotesi è stata tuttavia smentita dai risultati di un'indagine specificatamente condotta, per la quale, in effetti, gli operai del Sud sembrano avere una completa parità di rendimento, in condizioni comparabili, rispetto a quelli del Nord ⁽²³⁾. Non risulta che una inchiesta del genere sia stata condotta nel nostro Paese. Sembra comunque potersi affermare che le disparità salariali osservate sono troppo forti e troppo persistenti perchè possano motivarsi con differenze nella produttività fisica del lavoro.

b) *Diversità per settore e per localizzazione geografica.*

Riguardo agli scarti fra diversi tipi di settori produttivi e nelle diverse zone, si assume in genere che essi abbiano una funzione di stimolo e razionalizzazione della mobilità settoriale e geografica del lavoro. Nei regimi programmati le maggiorazioni salariali sono considerate come uno dei mezzi principali per attrarre mano d'opera nei settori di attività prioritari, così come le differenziazioni per zone contribuiscono alla sua ripartizione geografica ⁽²⁴⁾. In genere sono le industrie in espansione o quelle più concentrate o dove la proporzione dei lavoratori specializzati è più alta (ad esempio i settori elettrici e metalmeccanici) che offrono i salari più elevati. Invece le industrie di più antica costituzione, o più concorrenziali, e quelle dove la

(23) Cfr. R. A. LESTER, *Southern Wage Differentials, Development, Analysis and Implications*, in «The Southern Economic Journal», april 1947, p. 386.

(24) E. L. MANEVITCH, *Der Arbeitslohn...*, cit., p. 134.

proporzione di lavoro qualificato è più debole (ad esempio i tessili) hanno un livello retributivo inferiore. Tecnica di produzione e grado di concorrenza sono fra i principali fattori che influiscono sul livello relativo dei salari ⁽²⁵⁾. Tuttavia anche gli scarti dovuti a diversità del tipo di attività produttiva sono andati progressivamente riducendosi nei vari Paesi. La loro diminuzione è stata anche più uniforme che non la riduzione delle differenze dovute a qualifica ⁽²⁶⁾. Nei Paesi in cui il livello d'occupazione è elevato, l'espansione della produzione nelle attività ad alti salari ha creato una nuova domanda di lavoro per soddisfare la quale le aziende hanno spesso modificato le norme di assunzione. Così i lavoratori prima respinti causa la scarsità di formazione professionale, di istruzione, per condizione fisica o sesso o per altri motivi, hanno potuto inserirsi in queste attività abbandonando occupazioni meno retribuite o comunque meno soddisfacenti. Per contro le aziende e i settori dove i salari erano più bassi hanno dovuto elevare le retribuzioni per reclutare o conservare mano d'opera. Il passaggio all'industria, nei periodi in cui la domanda di lavoro è più sostenuta, della mano d'opera agricola eccedente e l'aumento relativo dei salari agricoli che ne risulta sono esempi significativi di questa evoluzione ⁽²⁷⁾. In Italia hanno operato nel senso perequativo indicato sia la china inflazionistica che la spinta sindacale e il sistema centralizzato di contrattazione collettiva. Il sistema ha portato anche verso una sempre maggiore unificazione delle indennità (contingenza) dovute al lavoratore in considerazione della localizzazione geografica e relativa influenza sul costo della vita.

Si è detto come i livellamenti eccessivi per i diversi settori economici, fra le qualifiche e le varie zone territoriali, debbano considerarsi, per molti aspetti, dannosi agli effetti dello sviluppo. Essi, diminuendo l'incentivo del lavoratore a specializzarsi e a passare da un settore all'altro, si ripercuotono negativamente sulla condizione di utilizzazione della mano d'opera nei singoli settori, nelle zone e nei gradi di specializzazione. Ciò farebbe altresì ristagnare il processo di ridimensionamento della forza di lavoro. E' noto infatti come la mobilità del lavoro nelle varie forme e tipi

(25) Si tralascia qui di considerare altri fattori a carattere più sociologico, quali il grado di organizzazione sindacale, che pure sono incidenti. La tradizionale depressione dei salari tessili, ad esempio, è certo anche dovuta alla minore propensione dei lavoratori tessili (per la maggior parte donne) ad organizzarsi sindacalmente.

(26) *L'évolution de la structure des salaires*, cit., p. 308.

(27) Si veda: UNITED NATIONS, EUROPEAN ECONOMIC COMMISSION, *Essay on European Economical Situation after War*, 1953, pp. 180-181.

costituisca uno dei mezzi attraverso i quali si realizza il processo di crescita economica di un Paese ⁽²⁸⁾.

Tuttavia non senza limitazioni. E' infatti legittima la riserva sulla validità assoluta di queste affermazioni per quanto riguarda l'opportunità del permanere delle differenziazioni considerate, sulla quale la letteratura ha posto più volte l'enfasi ⁽²⁹⁾. Che un forte stimolo alla specializzazione, ad esempio, sia rappresentato dalla più elevata retribuzione corrisposta nei compiti qualificati, è certamente vero, ma non bisogna dimenticare come molti altri fattori entrino in giuoco, quali la possibilità di spesa del nucleo familiare, l'esistenza e l'adeguatezza di mezzi locali di formazione professionale, la tradizione e la convenzione (particolarmente per la mano d'opera femminile) e la stabilità dell'occupazione ⁽³⁰⁾.

Ugualmente occorre rilevare che la propensione alla mobilità è solo in parte determinata dal livello salariale. L'evidenza raccolta sottolinea come incidenti numerosi fattori psicologici e istituzionali, tra i quali il « costo psicologico » di trasferimento e di adattamento del lavoratore. Sono inoltre stati posti in luce i gravi svantaggi che possono derivare da un indice troppo elevato di mobilità in termini di sprechi di risorse e di maggiorazione di costi ⁽³¹⁾.

(28) G. PARENTI, *Progresso economico e mobilità del lavoro*, p. 216 in « Atti del 1° Convegno di Studi di Economia e Politica del Lavoro », Roma 1954. Si veda anche L. G. REYNOLDS, *The Structure of Labor Markets Wages and Labor Mobility in Theory and Practice*, N. Y. Harper & Brothers, 1951. Secondo la Robinson, tuttavia, l'insufficienza di mobilità del lavoro può essere considerata una remora per lo sviluppo solo nel caso in cui il sistema economico abbia già raggiunto un alto livello d'attività. Viceversa in condizioni precarie dell'economia, e di diffusa disoccupazione, essa ha scarsa importanza. (Cfr. J. ROBINSON, *Introduction to the Theory of Employment*, London, 1956, pp. 42-43).

(29) Si veda per tutti: L. G. REYNOLDS e G. H. TAFT, *The Evolution of Wage Structure*, Yale Univ. Press, N. Y. 1956, p. 160 e segg.; R. A. LESTER, *Wage Diversity and its Theoretical Implications*, in « Rev. of Economic Statistics », agosto 1946, pp. 152-154; M. DOBB, *Studies in the Development of Capitalism*, London 1947, p. 152 e segg.; G. PARENTI, *Progresso economico*, cit., p. 217; G. DI NARDI, *Sviluppo economico e distribuzione del reddito*, cit., pp. 99-100.

(30) In sede sindacale si considera come uno degli incentivi alla specializzazione maggiormente operanti la possibilità del lavoratore qualificato di spostarsi, in base a richiesta nominativa (la quale invece non è applicabile, in base alla legge sul collocamento del 29 aprile 1949, al lavoratore comune), secondo i settori e le aree più redditizie.

(31) Si veda ad esempio: H. J. FURNESS, *Il costo della mobilità del lavoro*, in « Produttività », 1951, n. 5, pp. 440-470. Si veda anche G. DEMARIA, *Logica della produzione e dell'occupazione*, Milano, 1950, pp. 127-130. La maggiorazione di costi riguarda

In contrapposto all'impostazione tradizionale o a priori per cui le migrazioni, orientando i lavoratori verso le regioni nelle quali la remunerazione è più elevata, dovrebbe considerarsi una conseguenza delle disparità salariali ⁽³²⁾, non sembra asseribile che le migrazioni siano principalmente causate dai dislivelli retributivi. Inoltre se gli spostamenti della popolazione attiva assumono soprattutto la forma di immigrazione verso i grandi centri industriali dove i salari sono più elevati, ciò può essere dovuto in minor misura alla stessa superiorità retributiva che non al fatto che investimenti, e quindi domanda di lavoro, sono particolarmente elevati nelle regioni già fortemente industrializzate.

In definitiva non sembra legittimo ritenere necessariamente e categoricamente dannosa, ad esempio, ogni azione sindacale volta alla diminuzione o all'eliminazione delle sperequazioni salariali indicate. Tanto più che, se il livellamento si realizza attraverso una tendenza all'aumento dei valori inferiori, è necessario tener conto di quegli effetti moltiplicativi sul reddito e sulla occupazione (dovuti all'innalzarsi del livello di vita e alla espansione dei consumi) che, ove le condizioni dell'economia siano atte a ricevere lo stimolo, sono certamente benefici, e ai quali ci richiameremo ancora in continuazione di questo argomento.

c) *Diversità per sesso.*

Sulle discrepanze retributive connesse al sesso delle unità lavorative, numerosi studi degli anni più recenti hanno posto in luce una decisa ten-

la perdita di produzione per il ritardo nella ricerca di una nuova manodopera, il suo tirocinio e preparazione, la sua incapacità e basso rendimento per un certo periodo, le spese generali maggiori per la diminuita utilizzazione di macchine e attrezzature, le spese per riparazioni, infortuni, scarti e lavorazioni difettose.

(32) Secondo la teoria tradizionale, reciprocamente, i flussi migratori, modificando l'equilibrio geografico dell'offerta e della domanda di lavoro porterebbero come conseguenza un mutamento nella struttura geografica dei salari nel senso di una riduzione delle disparità iniziali. A tale assunto può obiettarsi che in realtà i movimenti migratori, in molti casi, non hanno affatto ridotto gli scarti esistenti. Probabilmente si è anzi avuta la tendenza contraria.

A parere di uno studio pubblicato dalla Commissione Economica per l'Europa (*Etude sur la situation économique de l'Europe en 1955*, Genève, 1956), l'impossibilità di trovare o di ritrovare un impiego sul posto e la speranza di trovarlo in un'altra regione sono preminenti nella maggior parte dei casi concreti rispetto alla considerazione del salario. Le relazioni intercorrenti fra il fenomeno migratorio e lo sviluppo economico sono state ampiamente e organicamente esaminate nella XXXIII Settimana Sociale dei Cattolici Italiani (Cfr. *Atti della XXXIII Settimana Sociale dei Cattolici*, Roma, 1961). Alcuni aspetti particolarmente significativi dello stesso argomento sono

denza verso il loro livellamento, sia in Italia che altrove ⁽³³⁾. Tralasciando di considerare altri motivi, di carattere economico e sociale, che fanno assumere l'inferiorità della retribuzione corrisposta alla donna rispetto all'uomo a causa del sesso come il risultato di una superabile situazione tradizionale e convenzionale, in armonia anche con una più ampia visione del problema economico della ripartizione dei compiti e del costo del lavoro nell'ambito aziendale, si ritiene di poter affermare che una completa perequazione dei livelli salariali per i due sessi, a parità di qualifica, si presenta auspicabile agli effetti del processo di crescita del sistema economico.

Allorchè la retribuzione femminile, nell'ambito di un dato settore di attività e per la medesima qualifica e le medesime prestazioni, si eleva sino a raggiungere il valore del corrispondente salario maschile, si possono prospettare alcune conseguenze principali. Da un lato può prevedersi una certa quota di licenziamenti di mano d'opera femminile. Questa tuttavia è lecito presumere sia meno rilevante di quanto comunemente si assume, se è vero che, in Italia, negli anni recenti, in cui più intensamente ha operato la tendenza alla perequazione, si è avuto un capovolgimento di tendenza della dinamica occupazionale femminile. Essa infatti ha incominciato a registrare, dopo mezzo secolo di andamento discendente, valori crescenti ⁽³⁴⁾. Nel lungo andare, inoltre, in conseguenza della parità può

stati evidenziati da F. VITO, *La mobilità territoriale dei lavoratori nel quadro dello sviluppo economico*, « Riv. Intern. di Scienze Sociali », nov. 1960.

(33) Sia permesso all'autore di rimandare ai propri studi: *Aspetti economici del lavoro femminile*, in « Atti del Convegno di Studi sul Lavoro della Donna », ACLI, Roma, 1958; *Alcuni dati sul lavoro femminile in USA*, in « Riv. Internaz. di Scienze Sociali », 1955, p. 154; *Il lavoro femminile in Francia*, *ivi*, 1956, p. 45.

Per il nostro Paese è importante ricordare l'accordo interconfederale del luglio 1960, nel quale sono stati definiti ulteriori rilevanti incrementi (intorno al 10%) dei salari femminili industriali rispetto a quelli maschili e inoltre la classificazione unica delle mansioni per i due sessi. Accordi particolari concernenti la parità assoluta, applicativi dell'accordo interconfederale ora citato, sono stati sinora stipulati per le seguenti categorie di settori: impiegate industria (16.III.62), confezioni in serie donna (23.XI.62), confezione in serie uomo (19.V.62), bottoni (1.I.61), centrali latte non municipalizzate (20.XII.61), centrali latte municipalizzate (12.VI.61), ENI (aprile 61), metalmeccanici (22.XI.61), orafi e argentieri (15.I.62), operaie elettrici privati (2.II.61), elettrici municipalizzati (dicembre 61), gasisti (dicembre 61), acquedottisti (giugno 62), autoferrotravvieri (11.VII.61), telefonici (15.IX.61), Italcable (1953, antecedente l'accordo interconfederale), credito casse risparmio (11.X.60), impiegate armatori (10.4.62), RAI-TV (settembre 61), dipendenti Enti lirici (maggio 61), florovivaisti, avventizi, salariati fissi agricoltura (25.VII.61), monda e taglio riso (aprile 61).

(34) Si veda: N. FEDERICI, *Caratteristiche dell'occupazione femminile in Italia*, p. 73 e segg., in « Atti del Convegno di studio su Retribuzione uguale per un lavoro

prospettarsi una tendenza delle lavoratrici a orientarsi maggiormente verso attività più confacenti alle specifiche attitudini del sesso. In queste, essendo il loro rendimento certamente uguale e spesso superiore a quello dell'uomo, esse potrebbero al limite raggiungere qualificazione e retribuzione anche maggiori. Si produrrebbe cioè una redistribuzione occupazionale secondo attitudini e capacità individuali. In via generale si può pertanto ritenere che l'assunto della parità retributiva per uguale qualifica, stabilendo un più razionale ed efficace criterio di ripartizione delle capacità nei vari rami delle attività economiche, aumentando il reddito familiare con l'elevazione della remunerazione della donna e aumentando insieme l'offerta di lavoro non può che cooperare all'espansione della produzione e a più elevati livelli di vita.

Mentre la razionale ripartizione delle attitudini è conseguenza positiva qualunque sia la situazione economica, altrettanto non si può dire delle altre due conseguenze considerate. Esse richiedono, perchè la loro affermazione risulti vantaggiosa, l'esistenza di condizioni favorevoli del sistema. Si impone quindi la necessità di tenere conto del peso diverso che l'attuazione della perequazione salariale può presentare in una situazione particolare di squilibrio per l'eccedenza di mano d'opera sul mercato, qual è ancora quella del nostro Paese, considerato nel complesso.

Alcuni autori, abbagliati dal vecchio principio del « fondo salari », paventano come conseguenza principale quella che si produrrebbe del trasferimento di reddito dall'uomo alla donna occupata, presupponendo fisso il quantum destinato alla retribuzione. Sappiamo per contro che il regime di sotto-occupazione si ha quando, pur abbondanti le unità lavorative, la produzione non può essere aumentata per altre cause. In tali condizioni — affermano i tradizionalisti — pareggiare i salari delle donne con quelli degli uomini significa aumentare notevolmente il monte complessivo delle retribuzioni monetarie, con conseguente diminuzione dei salari reali anche degli uomini. Per cui si è scritto ⁽³⁵⁾: « In tal caso non vi può essere aumento da una parte senza perdita dall'altra, e le paghe femminili portate all'uguaglianza ridurranno il reddito reale dei lavoratori uomini, sia attraverso l'aumento dei prezzi, sia attraverso quello delle tasse ».

Sembra ingenuo condividere la legittimità di tale timore. Non si parla infatti di condizioni statiche della economia, ma di condizioni dinamiche.

di valore uguale », Giuffrè, Milano, 1958; si veda anche M. L. FORNACIARI, *Osservazioni sull'andamento del lavoro femminile in Italia negli ultimi 50 anni*, in « Riv. Intern. di Scienze Sociali », maggio-giugno 1956.

(35) HARROD, *Economic Essays*, London, 1952, pp. 65-67.

Ivi l'evoluzione continua dei termini e le loro complesse e molteplici interazioni rendono difficile pensare che si attui meccanicamente come viene prospettata la diminuzione del reddito dell'uomo a favore della donna lavoratrice. Al contrario, sembra di poter ritenere assai più valido e meglio rispondente ad una concezione organica dell'economia il principio per cui, data l'interdipendenza dei salari, un elevamento dei salari femminili non potrà che trar seco a lungo periodo un corrispondente elevamento dell'intera massa salariale ⁽³⁶⁾.

Circa l'ulteriore effetto prospettato relativo a un'accresciuta offerta di lavoro femminile, tale da aggravare la tensione esistente sul mercato del lavoro a causa della disoccupazione, i mutamenti radicali che vanno prospettandosi, soprattutto riguardo alla penuria crescente di certi tipi di mano d'opera specialmente in determinate zone e per certi settori, possono indurre a collocare il problema in una prospettiva completamente diversa da quella tradizionale. Un'accresciuta offerta di lavoro femminile sembra porsi oggi, assai verosimilmente, come componente vantaggiosa al progredire delle condizioni della produzione e dell'economia in generale.

Il movimento verso l'attenuazione e l'eliminazione degli scarti fondati sul sesso ⁽³⁷⁾ non può che rivelarsi positivo agli effetti dello sviluppo economico. Nè sembrano sussistere oggi le condizioni per le quali, in passato, gli autori paventavano, in genere, determinate conseguenze negative dalla tendenza rilevata.

(continua)

MARIA LIVIA FORNACIARI DAVOLI

Università di Parma, Facoltà di Economia e Commercio.

(36) Per un approfondimento di questo argomento si veda la seconda parte della comunicazione dell'autore, contenuta in « Atti del Convegno di Studi su retribuzione uguale », cit., p. 222. Si osserva qui che l'incremento salariale globale assumerà termini reali ove l'attuazione della parità retributiva si collochi in fase di crescita reale del sistema.

(37) Anche nei settori nei quali gli accordi sindacali hanno già sancito la piena parità permangono in effetti numerose e sensibili differenze a causa del mancato adeguamento dei guadagni « di fatto ».

ERICH SCHNEIDER

SUL CALCOLO DELL'ECONOMICITÀ (*)

Questo lavoro riproduce, con lievi modifiche, in lingua tedesca l'opera danese dal titolo « Investering og Rente » apparsa nel 1944. Esso costituisce il logico completamento dei due lavori fondamentali dello Schneider, la *Einführung in die Grundfragen des industriellen Rechnungswesens* del 1939 e, nella più nota edizione italiana del 1942, la sua *Theorie der Produktion*. Non pura successione cronologica quindi, ma utilissimo strumento per la comprensione dell'atteggiamento dell'autore nei confronti tanto della nota problematica sul metodo in economia quanto delle concezioni indeterministiche proprie degli schemi vitalistici.

Lo Schneider può essere considerato insieme uno dei maggiori rappresentanti della corrente tradizionalista, per quanto riguarda il metodo nella analisi economica, e un innovatore circa l'interpretazione del medesimo. La sua specializzazione nel campo della teoria economica, che lo qualifica tra i maggiori teorici della teoria della produzione e dell'unità d'impresa, esprime una complessa personalità di studioso e di uomo dotato di senso pratico. La sua produzione scientifica nel campo della teoria economica dell'impresa può essere infatti suddivisa in due parti, l'una espressione dell'attività più spiccatamente speculativa e l'altra manifestazione di conoscenza e esperienza profonde dei fatti reali. La prima riflettente principalmente l'ordine categorico, la seconda piuttosto la contingenza istituzionale e tecnica della fattispecie oggetto d'analisi.

La posizione metodologica di Schneider in linea di massima è aderente alla scuola degli equilibri parziali, però in costante atteggiamento critico nei confronti della medesima. La scelta del metodo cioè non sembra costituire per lo Schneider un problema fine a sé stesso. Piuttosto sceglie quel metodo che più risponde alle finalità della ricerca intrapresa, dimostrandone implicitamente la bontà con i risultati ottenuti; ad esempio, non si pone la questione della validità o meno del principio marginalistico: lo applica, e nei

(*) ERICH SCHNEIDER, *Wirtschaftlichkeitsrechnung. Theorie der Investition*, Tübingen, J. C. B. Mohr; Zürich, Polygraphischer Verlag A. G., 1961, in 8°, pp. 156.

risultati dimostra la sua utilità come strumento e principio essenziale alla teoria dell'impresa.

Nelle ricerche si serve assai spesso dello strumento matematico. Ma va osservato che non sono mai le sequenze dell'algoritmo che determinano in lui il ragionamento economico, spingendo spesso, come accade in altri, il discorso oltre i confini delle possibilità virtuali e della realtà medesima in un campo sterile e meramente accademico. Con lo strumento matematico egli invece traduce i fatti stessi in una formula più economica, in un linguaggio più preciso.

Se abbiamo definito lo Schneider tradizionalista per quanto riguarda il metodo, non altrettanto lo si può considerare per la sua concezione del sistema economico. Riconosce infatti che le uniformità riscontrate nei fenomeni economici, le leggi economiche, non sono assolute, con ciò discostandosi dalla concezione meccanicistica e universalistica neoclassica. L'attiva partecipazione dello spirito dello studioso alla costruzione della scienza non viene negata.

La fisica moderna, in netta polemica con quella classica eminentemente deterministica, polemica che si riscontra nella contrapposizione, sul piano filosofico, dell'empirio-criticismo al dommatismo positivistico, ha decisamente influenzato il pensiero economico di questo secolo. Ma la posizione dello Schneider sembra rivelare un certo assenteismo: non si immette di proposito nella problematica relativa al principio di indeterminazione, negatore della causalità. I problemi suscitati al riguardo considerano eminentemente le ipotesi e la ricerca e determinazione delle medesime; ciò che sembra interessare invece l'autore è il risultato da raggiungere sulla base di determinate ipotesi, le quali, considerando i dati di fatto relativi alla fattispecie, devono essere valide altrimenti qualsiasi risultato fecondo sarebbe comunque inibito. Egli peraltro non nega il fatto in termini di ipotesi della presenza di un numero variabile di gradi di libertà, ma per valutarne l'importanza ai fini prettamente speculativi ne nega appunto l'utilizzazione per raggiungere risultati concreti. Le ipotesi possono variare, le condizioni essere relative, e così le leggi economiche possono anche essere variabili e relative, ma non per questo si possono giudicare capricciose e arbitrarie.

Il IV capitolo della sua « *Wirtschaftlichkeitsrechnung* » è veramente illuminante circa l'atteggiamento dell'autore di fronte ai principi economici generali e la sua cauta e saggia interpretazione dei medesimi.

In quest'opera in particolare, come nelle altre in generale, lo Schneider ad una analisi causale (spiegazione di fatti e ricerca di uniformità) fa sempre seguire una analisi del benessere (valutazione di fatti e ricerca di ipotesi alternative).

Dell'opera in esame diremo in breve che essa vuole introdurre il lettore nel campo fino ad oggi scarsamente indagato del calcolo economico nell'ambito dell'impresa. In particolare l'autore cerca di dare un contenuto mag-

giormente scientifico alla moderna teoria dell'investimento, ponendo a centro dell'indagine la portata e il significato economico dei concetti come « valore capitale di un investimento » e « saggio di interesse interno di un investimento ». Ed è proprio la comprensione di detti concetti che rende possibile il calcolo economico da un punto di vista generale e di sviluppare un metodo di soluzione valido per tutti i casi che qualifichi, come dice espressamente l'autore, il lettore a dominare ogni problema pratico. La sua grande sensibilità per i fenomeni concreti e il proposito di offrire una soluzione alla problematica della condotta imprenditoriale nella scelta tra più opportunità di investimento e del loro quantum, possono giustificare inoltre le numerose esemplificazioni riportate nel testo. Ogni problema economico concreto ha con altri un comune denominatore in un principio teorico, e la sua soluzione può essere ricavata da una formula generale.

Se, come sostiene lo Schneider, scopo dell'opera è ancora quello « *die in der Praxis zur Anwendung kommende Methode mit derjenigen der modernen Theorie der Investition zu koordinieren* », a noi sembra che egli sia andato oltre ad una semplice coordinazione, costruendo là dove l'affermazione di una prassi consolidata nulla sembrava derivare dalla teoria, e dove questa si limitava troppo spesso alla enunciazione di uniformità generali che a torto erano considerate troppo astratte per trovare una corrispondenza nella realtà. La sentita esigenza di sistemare questa parte dell'attività imprenditoriale nello schema più generale della teoria economica dell'impresa stessa, è evidente nella parte sesta (« *Der langfristige Wirtschaftsplan einer Unternehmung* ») del capitolo II, dell'opera *Einführung in die Wirtschaftstheorie*.

Definito l'investimento di un'impresa come flusso di erogazioni che trova ragione nelle spese che hanno luogo in dipendenza di un processo di produzione, lo Schneider individua due tipi di investimento. Il primo caratterizzato dal fatto che il tempo centrale T_b di una serie di incassi relativi all'investimento giace, per ogni saggio di interesse positivo, più in là (nel tempo) del tempo centrale T_a di una serie corrispondente di pagamenti. Cioè gli introiti presi nel loro insieme maturano più tardi dei pagamenti. Questi investimenti sono del tipo più comune e sono detti investimenti propri (*eigentliche Investitionen*). Il secondo tipo caratterizzato dal fatto che $T_b < T_a$ e cioè che gli introiti presi nel loro insieme maturano prima dei pagamenti. Questi investimenti sono detti impropri (*uneigentliche Investitionen*). E' del primo tipo di investimenti che il testo tratta diffusamente, mentre si limita a semplici cenni comparativi per quelli del secondo tipo a proposito della scelta tra più possibilità di investimento.

Per quanto riguarda il concetto di saggio di interesse interno esso corrisponde a quello di « *rate of return over cost* » di Irving Fisher, di « *marginal efficiency of capital* » del Keynes e di « *internal rate of return* » del Boulding. Per esso quindi s'intende quel saggio di interesse che, scelto un

dato tempo di riferimento, rende i valori futuri di tutti i pagamenti uguali ai valori futuri degli introiti. Sotto l'espressione « valore capitale di un investimento » in riferimento ad un tempo t , dato un saggio di interesse i , si comprende la somma algebrica di tutti gli esborsi e gli introiti maturati nello stesso tempo, scontati al tempo t e che hanno luogo quindi dopo il tempo t . Questo secondo concetto fondamentale, già del Fisher e del Lindhal (dal quale il nostro autore riprende la simbologia), è stato dallo Schneider particolarmente trattato nell'esame circa la scelta più opportuna fra più investimenti possibili, e nella formulazione di principi generali della condotta imprenditoriale nella politica degli investimenti come ad esempio il suo « Fundamentalprinzip der langfristigen Wirtschaftsplanung ».

* * *

Divisa in 4 capitoli e due appendici, l'opera tratta nel I capitolo dei concetti fondamentali di cui abbiamo già detto; nel II è esposta la teoria generale del calcolo economico; nel III si passa all'applicazione del calcolo per alcuni problemi pratici di particolare rilievo (la durata economica di un impianto, il problema di sostituzione, valutazione degli impianti, problemi sulla capacità e problemi di magazzino); nel IV si rilevano le difficoltà e i limiti connessi al calcolo economico. Nella I appendice sono esposti in sintesi gli strumenti matematici che sono alla base del calcolo economico e nella seconda sono state elaborate alcune tavole di dati relativi alla soluzione delle formule di calcolo usate per più anni e per più saggi di interesse.

Nel II capitolo lo Schneider formula e analizza i due principi fondamentali che regolano la politica degli investimenti nell'unità d'impresa. Il I principio si riferisce ad un singolo investimento. Posto che colui che investe a scopo di lucro esegue un pagamento per ottenere tramite l'obiettivo dell'investimento degli introiti che nel loro complesso non gli diano semplicemente un « riguadagno » sul pagamento effettuato, ma una differenza netta pari ad un tasso di interesse sul pagamento che non sia inferiore ad un dato valore previsto dall'investitore stesso come economicamente conveniente (« Investor Kalkulationszinsfuss »), il I principio enuncia: Un investimento progettato è vantaggioso, per un dato « Kalkulationszinsfuss », se il suo valore capitale riferito al tempo immediatamente precedente all'inizio dell'investimento non è negativo. Cioè anche, per gli investimenti propri, se il suo saggio interno di interesse non è minore del « Kalkulationszinsfuss ». Una diversa formulazione del primo principio definisce vantaggioso quell'investimento per il quale, dato un saggio di interesse, gli introiti medi annui non sono inferiori alle spese medie annue.

Tre metodi sono posti pertanto dallo Schneider per verificare se, dato un saggio di interesse, un investimento sia vantaggioso.

a) *Diskontierungsmethode*: si calcola il valore capitale riferito al tempo immediatamente precedente all'investimento e si considera il suo segno.

b) *Interne Zinsfussmethode*: si calcola il saggio di interesse interno dell'investimento e lo si confronta con il saggio di interesse calcolato a priori come conveniente dall'investitore.

c) *Annuitätsmethode*: si eguagliano le spese annue medie dell'investimento con gli introiti annui medi. (L'*Approximative Annuitätsmethode* evita il calcolo del saggio di interesse composto e può essere usato solo se l'oggetto in cui si concretizza l'investimento non possiede, alla fine della durata dell'investimento stesso, alcun valore residuo).

Il II principio fondamentale si riferisce alla scelta fra due investimenti entrambi vantaggiosi. In base alla premessa che l'investitore dato un « *Kalkulationszinsfuss* » può prestare o mutuare qualsivoglia importo, di due investimenti vantaggiosi, per i quali la serie dei pagamenti e degli introiti sono rilevanti per il calcolo economico, è più vantaggioso, a quel saggio di interesse, l'investimento il cui valore capitale, rapportato immediatamente, rispetto al tempo, prima dell'inizio dell'investimento stesso, è maggiore. Se per il calcolo sono rilevanti solo le serie dei pagamenti, allora, valida la premessa e dato un « *Kalkulationszinsfuss* », è più vantaggioso l'investimento per il quale il valore capitale dei pagamenti, immediatamente precedente all'inizio dell'investimento stesso, è minore.

Ai due metodi *Diskontierungsmethode* e *Annuitätsmethode* opportunamente interpretati si aggiunge al caso della scelta fra due investimenti vantaggiosi il « metodo delle differenze » o *Differenzmethode*. Secondo tale metodo, di due investimenti *A* e *B*, è più vantaggioso *A* se il valore capitale C_{A-B} dell'investimento differenza $A-B$, è positivo. All'incontro *B* è più vantaggioso di *A*, se il valore capitale dell'investimento differenza $A-B$ è negativo. L'analisi si estende poi alla definizione dei criteri di scelta fra più investimenti. Anche qui i concetti di valore capitale e di saggio di interesse interno sono alla base della soluzione della vasta problematica che lo Schneider considera con dovizia di esempi, alcuni già noti nelle opere di Wicksell (*Vorlesungen über Nationalökonomie*), Fisher (*The Theory of Interest*) e Stackelberg (*Elemente einer dynamischen Theorie des Kapitals*).

Lo Schneider, estendendo l'esame alla scelta fra due (o più) investimenti destinati allo stesso scopo, approfondisce l'analisi col metodo della determinazione dei « valori critici », cioè con la ricerca di valori tipici di una variabile opportunamente scelta fra i dati che definiscono un investimento (« *Kalkulationszinsfuss* », pagamenti, introiti, ecc.) e considerati in precedenza grandezze note. I valori critici sono quei valori della variabile scelta che rendono ugualmente vantaggiosi i due investimenti.

Questo metodo si rivela utile in pratica quando la decisione di investire cade su due possibilità che differiscono per alcune caratteristiche come ad

esempio un costo diverso o una durata diversa dell'oggetto dell'investimento stesso.

Il II capitolo si chiude con l'esame dell'altezza del « Kalkulationszinsfuß » in relazione al tipo di finanziamento dell'investimento, se fatto con capitale preso a prestito, con capitale in proprietà dell'investitore o con capitale misto.

Nel III capitolo, dopo aver sottolineato ancora una volta l'importanza della contabilità economica per una impresa, l'autore avverte che essa è comunque sempre da riguardare « come una parte della soluzione di un problema concreto di investimento ». I problemi pratici trattati nel capitolo sono per lo più relativi alla durata economica degli impianti e alla loro sostituzione. E' alla luce dell'analisi teorica condotta nel II capitolo che in questa parte del testo viene data la soluzione a quei problemi. In particolare vengono distinti i casi di un investimento che una volta effettuato non si ripete più, di un investimento che deve essere ripetuto un numero finito di volte e di un investimento che si ripete un numero infinito di volte.

Nel IV capitolo, l'autore ricorda che nei capitoli precedenti tutte le condizioni esaminate e relative alle possibilità di investimento sono state considerate come note, così ad esempio la serie dei pagamenti (sia esborsi che ricavi), e che in tali ipotesi sono state formulate le regole che stanno alla base delle soluzioni dei diversi problemi di scelta trattati. Ora, pur sussistendo dette ipotesi, lo Schneider si pone questa domanda: realizzerà in effetti l'investitore quell'investimento che secondo il calcolo si è rivelato il più vantaggioso? E la definitiva soluzione, esclusivamente sulla base delle risultanze del calcolo economico, a proposito di quale delle possibili alternative deve essere realizzata per essere corretta?

La risposta dipende ancora dalle ipotesi.

Se, come accade in realtà, molte componenti di un investimento sono proiettate nel futuro, per cui una loro valutazione *ex ante* implica l'incertezza, anche i risultati del calcolo sulla base di quelle valutazioni non possono non essere condizionati. « Le diverse alternative devono essere valutate in relazione all'incertezza dalla quale possono essere influenzate le cifre rilevanti per i singoli piani ».

E' pertanto necessario condurre il calcolo economico sotto diverse ipotesi plausibili e indagare in qual modo variazioni nei valori che rientrano come fattori nel calcolo possono influenzare il risultato. Solo quando le grandezze rientranti nel calcolo vengono considerate come variabili, anzichè calcolare con determinate combinazioni numeriche di valori per tutti i prezzi e quantità, si ottiene una base di dati utilizzabile per la decisione.

Ancora, osserva l'autore che anche se si riesce a ridurre al minimo l'incertezza di cui sopra, mediante una supervalutazione del « Kalkulationszinsfuß », attribuendo agli investimenti una durata inferiore alla « vita media » attuale degli oggetti dell'investimento, valutando entrate più basse e

uscite più elevate di quelle previste, è sempre da tener presente l'influenza di altri fattori sulla decisione finale dell'investitore.

Questi fattori che non possiedono un carattere quantitativo e non possono quindi essere valutati in termini monetari, sono definiti fattori « irriducibili » o « imponderabili ». Essi sono la sicurezza dell'impresa, la considerazione sociale, la possibilità di trasformazioni ecc. Così anche la psicologia dell'investitore, la sua mentalità, il gusto dell'intrapresa ecc. vanno considerati come fattori irriducibili. E nella scelta questi fattori possono assumere spesso un ruolo determinante. Altro fattore importante che non va dimenticato è quello relativo all'interdipendenza economica generale all'interno di una impresa e nei confronti del mondo circostante.

Tuttavia, conclude lo Schneider, pur considerando tutte queste limitazioni al calcolo economico, senza di esso non è possibile una scelta razionale. La comprensione del contesto e la utilizzazione dei metodi di soluzione proposti hanno consigliato l'autore a sintetizzare nell'appendice matematica i principi fondamentali della matematica finanziaria.

L'appendice si limita:

I) ai problemi relativi al computo della accumulazione del saggio di interesse (accumulazione periodica e continuativa) giungendo alla determinazione delle formule risolutive (*Aufzinsungsfaktor* o *Akkumulationsfaktor*, *Momentanverzinsung*):

$$K_n = K_0 \left(1 + \frac{i}{m}\right)^{mn}; K_n = K_0 (1+i)^n, \text{ e } K_n = K_0 e^{in}$$

II) ai problemi relativi allo sconto giungendo alle rispettive formule risolutive (*Diskontierungsfaktor*) per una serie limitata o illimitata di grandezze:

$$X = K (1+i)^{-t}; X = ke^{-\rho t}$$

III) ai problemi di equivalenza (*Äquivalenzprobleme*) osservando che due serie di pagamenti calcolati da un dato punto base, e dato un saggio di interesse i per unità di tempo, sono equivalenti quando i rispettivi valori in un punto temporale comune sono di altezza uguale

$$[S_{K=1}^n x^k (1+i)^{-tk} = S_{K=1}^m y^k (1+i)^{-Tk}].$$

Da notare che la condizione di equivalenza è indipendente dal punto temporale di riferimento e, scegliendo come punto temporale T' , variano solamente i fattori fra parentesi dell'equazione e T' sarà positivo o negativo a seconda che il punto temporale giaccia a destra o a sinistra del punto temporale base. Il concetto di equivalenza e la condizione di equivalenza sono di fondamentale importanza per i calcoli economici dell'impresa.

Anche nell'appendice numerosi esempi ne facilitano la comprensione.

Concludendo, possiamo affermare che il lettore, comunque interessato ai problemi affrontati nel testo, troverà in queste pagine quel conforto scienti-

fico che il solo intuito e l'esperienza non possono dare anche quando i risultati del suo agire sono conformi alle attese. E questo perchè di ogni problema egli riesce forse a cogliere solo il lato contingente, mentre gli sfuggono quelle uniformità proprie e caratteristiche a tutti i problemi di quella fattispecie e che solo in parte l'esperienza riesce a fissare non senza un certo rischio, per l'incertezza dell'analogia dei diversi fenomeni osservati e per la mutevolezza delle condizioni generali nelle quali i fenomeni si ripetono.

Lo studioso inoltre non può non felicitarsi con lo Schneider per avere ancora una volta dimostrato quanto teoria e pratica siano reciprocamente debitorici l'una all'altra, e soprattutto come il riferimento ad esempi pratici e l'applicazione della teoria alla soluzione dei problemi relativi possa costituire un'utile palestra per un sempre maggior approfondimento della teoria, per il suo ulteriore sviluppo, nella continua comprensione e sistemazione della complessa realtà.

Un esempio del resto recente e significativo di questa ricerca e delle risultanze di tale sentita esigenza lo Schneider lo offre nella « Einführung in die Wirtschaftstheorie ».

MARCO ANTONIO TONIOLLI

Università di Padova, Facoltà di Scienze Politiche.

TRASFERIMENTO DI AZIONI TRAMITE STANZA DI COMPENSAZIONE (*)

Le recenti ben note vicende connesse al dissesto di un agente di borsa che aveva alienato titoli azionari senza aver ricevuto la debita procura da parte dei titolari, hanno richiamato l'attenzione della giurisprudenza anche sulla natura e gli effetti del trasferimento di azioni tramite stanza di compensazione. Il problema sul quale l'autorità giudiziaria è chiamata a pronunciarsi presenta non solo una vastissima portata pratica per l'organizzazione dei mercati finanziari, ma anche un interesse teorico di indubbio rilievo.

Come è risaputo, le stanze di compensazione — che rispondono a una esigenza sentita già in epoche lontane da banchieri cambiatori e commercianti e che in Italia, nella loro organizzazione attuale, sono dovute all'iniziativa delle camere di commercio — hanno lo scopo di facilitare l'adempimento degli impegni assunti nei contratti di borsa, riducendo al minimo gli spostamenti di moneta e titoli necessari per estinguere i debiti o crediti reciprocamente assunti dalle parti. A tal fine le stanze hanno il loro fondamento in un accordo fra le persone interessate, che viene definito contratto plurilaterale di riscontro complessivo (Folco, *Il sistema del diritto della banca*, Milano, 1959, p. 509).

Questo contratto importa una liquidazione globale dei crediti e dei debiti reciproci (sorti fra i diversi associati alla stanza) i quali si incontrano e si eludono nel loro complesso, senza riguardo alle persone dei debitori e dei creditori. La massa complessiva dei crediti degli associati va cioè ad estinguere la massa complessiva dei debiti degli associati stessi, fino alla rispettiva concorrenza, per modo da aversi una compensazione oggettiva nel suo complesso e indiretta fra i singoli associati (Colagrosso-

BIBLIOGRAFIA: COLTRO CAMPI, *Effetti di una girata apposta da « falsus procurator » sulla successiva circolazione di azioni nominative*, in *Rivista del diritto commerciale*, 1960, II, p. 464; FERRI, *La girata dei titoli azionari tramite stanza di compensazione*, in *Banca, borsa e titoli di credito*, 1961, I, p. 16; Id., *Il titolo di credito*, ivi, 1962, II, p. 214.

Molle, *Diritto bancario*, Roma, 1960, p. 483). Ciascuno degli interessati viene così a pagare alla stanza o a riceverne soltanto lo sbilancio complessivo passivo o attivo, cioè la differenza fra il complesso delle somme da pagare o dei titoli da consegnare e il complesso delle somme da ricevere o dei titoli da ritirare.

La liquidazione di borsa, cui in Italia si dà luogo solo mensilmente, avviene mediante la presentazione alla stanza, da parte di tutti gli associati, di un prospetto per ogni specie di titoli o valuta, che vale come richiesta di esecuzione dell'operazione mediante riscontro. Dopo aver dato corso a un reciproco controllo, si ha la consegna dei titoli alla stanza e il versamento del saldo in danaro da parte dei debitori. Ultimati tali introiti, la stanza dà corso alla liquidazione consegnando i titoli e pagando i saldi ai creditori.

Malgrado non sia mancata in passato qualche opinione contraria (Bollaffio) può ormai tenersi per fermo che in Italia le stanze di compensazione non assumono personalità giuridica. La loro gestione, per legge, è affidata esclusivamente alla Banca d'Italia, sicché anche i loro organi non sono che impiegati dell'istituto di emissione, ai quali sono attribuite pubbliche funzioni per la più efficace realizzazione degli interessi degli associati (Corrado, *I contratti di borsa*, Torino, 1950, p. 352).

* * *

Le modalità formali del trasferimento tramite stanza sono disciplinate dall'art. 15 del regio decreto 29 marzo 1942, n. 239, sulla nominatività dei titoli azionari, che dispone: Per i trasferimenti dei titoli azionari a mezzo delle stanze di compensazione, la girata debitamente datata e autenticata è fatta con la seguente formula: « Al Capo della stanza di compensazione... e per lui a... ». Il completamento della girata col nome del giratario viene eseguito dal Capo della stanza di compensazione, che lo convalida col timbro e data dell'ufficio. Gli associati che ritirano i titoli dalla stanza debbono presentare un elenco in duplice copia contenente gli elementi necessari per la iscrizione sul titolo del nuovo titolare.

Lo stesso articolo, dopo aver precisato che la stanza di compensazione è tenuta a consegnare i titoli esclusivamente ai suoi associati, quindi agli agenti o banchieri autorizzati e non agli effettivi giratari, precisa inoltre: La presentazione alla stanza da parte degli associati degli elenchi di ritiro con l'indicazione dei nomi per il completamento delle girate non crea alcun rapporto tra la stanza e le persone dei giratari.

S'intende perciò — data questa preoccupazione della legge di esclu-

dere ogni rapporto fra la stanza ed i giratari e dato che il contratto fra gli associati si limita a costituire una organizzazione per la realizzazione di un interesse comune periodicamente ricorrente, facendo assumere a tutti le spese e gli oneri inerenti alle necessità dell'organizzazione — come le stanze siano state considerate meri uffici di transito. Altri tuttavia, pur ritenendo che la Banca d'Italia agisca quale mandataria comune degli associati, ha creduto che nel procedimento di trasferimento dei titoli tramite la stanza debba riconoscersi l'esistenza di « una girata in pieno, congiunta con una girata in bianco, la cui efficacia dipende sempre dall'unico originario girante ed è completata dal giratario, stretto al girante da un rapporto di fiducia » (Colagrosso-Molle).

Se questa tesi fosse riconosciuta esatta, non sarebbe senza effetti non solo nei rapporti fra l'ultimo girante risultante sul titolo e il giratario tramite stanza, ma anche fra quest'ultimo e la stessa stanza. In particolare viene in causa l'applicabilità al giratario della norma dell'articolo 1994 cod. civ., per cui: Chi ha acquistato in buona fede il possesso di un titolo di credito, in conformità alle norme che ne disciplinano la circolazione, non è soggetto a rivendicazione. E' pacifico infatti, per insegnamento concorde della dottrina e della giurisprudenza, che il principio « possesso vale titolo », copre il difetto di titolarità dell'alienante, ma non i vizi del negozio di trasferimento quando l'acquirente sappia, o ignori per sua colpa, di avere causa da chi non è proprietario.

Perciò qualora la girata al Capo della stanza di compensazione e per lui al giratario designato dall'associato, nulla immuti alla posizione di « primo giratario » in cui quest'ultimo viene a trovarsi, è evidente che allo stesso potrebbe venire opposta la mancanza di una procura a girare il titolo rilasciata, dal girante apparente, all'agente di cambio che ha apposto la sottoscrizione dicendosi munito di tale procura speciale. Per contro dovrebbe necessariamente accogliersi l'opposta soluzione qualora si riconoscesse una duplicità di girate.

* * *

Il primo studioso che sottolineò la rilevanza del problema, il Coltro Campi, ha osservato che il legislatore, nel disciplinare la circolazione dei titoli di credito, non ha pensato al trasferimento solo apparentemente « diretto » delle azioni nominative, compiuto invece, sotto l'aspetto negoziale, tramite intermediari, che contrattano in nome proprio, e, sotto quello della legittimazione, attraverso un *soggetto* intermedio, a cui spetta di

completare la girata, sicché in realtà sarebbe in tal modo escluso qualsiasi rapporto tra girante e giratario.

Quanto alla stanza di compensazione, il Coltro Campi accoglie l'opinione che essa funzioni come semplice strumento di consegna del titolo, senza avere né obblighi né diritti di verifica dei poteri del girante, poiché l'attività di chi ad essa è preposto costituisce un riempimento materiale della girata, non un atto negoziale. Non vi sarebbe, cioè, dichiarazione di volontà, né responsabilità alcuna, né possesso autonomo del titolo in capo ad esso.

Per quanto la forma usata nella complessa girata sia quella di due girate, l'autore citato ritiene tuttavia che la girata sia unica, anche se il nome del giratario è apposto dal Capo stanza «onde non si può ritenere che tale indicazione da parte sua valga a sanare — come farebbe una girata intermedia — il difetto intrinseco della girata stessa». Pertanto l'acquisto dell'immediato giratario non sarebbe valido ove la procura a trasferire il titolo non esista, con la conseguenza della persistente possibilità di rivendica, da parte del presunto rappresentato, nei confronti del primo acquirente del titolo dal falso procuratore e, ove il titolo sia alienato, della possibilità per il girante di agire per i danni nei confronti dello stesso primo giratario, oltre che nei confronti del *falsus procurator*.

Tale possibilità sarebbe però limitata alle sole eccezioni, come quella di difetto di rappresentanza nel girante, la cui efficacia si estende a qualsiasi possibile acquirente del titolo. Poiché il contratto di vendita dei titoli è stipulato con una persona mentre la girata può risultare a favore di un'altra, non potrebbero invece opporsi a questa le eccezioni eventualmente opponibili alla prima e sorgenti strettamente dal rapporto sottostante — e quindi non estensibili a qualsiasi giratario del titolo — per la ragione che, in tal caso, fra girante e giratario non esiste alcun rapporto sostanziale.

Una soluzione conforme risulta condivisa anche dall'unico precedente giurisprudenziale che risulta noto in proposito, la sentenza del tribunale di Milano in data 19 dicembre 1960, pubblicata in *Banca, borsa e titoli di credito*, 1961, II, p. 117, la quale per altro si riferisce a titoli a legittimazione reale (buoni del tesoro novennali) il cui trasferimento non richiede l'apposizione della girata.

Al rilievo secondo cui la buona fede dell'acquirente sarebbe implicita per avere acquistato il titolo attraverso la stanza cioè da un terzo a ciò qualificato, il tribunale ha osservato che «non è esatto affermare che la stanza di compensazione abbia acquistato quale terzo, intromettendosi fra

le parti, il titolo. È invero la stanza intermediatrice costituisce una mera associazione di fatto di persone fisiche e giuridiche vincolate fra loro da un contratto di riscontro. Le persone fisiche e giuridiche associate si avvalgono del riscontro complessivo per agevolare la liquidazione dei rapporti reciproci, le operazioni, che formano oggetto del riscontro, consistono nella estinzione periodica mediante compensazione, di titoli di credito. Tutte le operazioni intervengono fra gli operatori associati per il tramite materiale della stanza. Sembra quindi al collegio che nella specie non si possa riconoscere alla stanza la qualità di terzo che abbia acquistato il titolo di credito quale rappresentante delle parti, bensì quella di un semplice ufficio di transito. È invero, secondo il regolamento della stanza, all'associata incombe l'obbligo di avvertire tempestivamente il contraente e di restituire i titoli alla stanza indicando i motivi del rifiuto. Il regolamento stabilisce poi che i titoli che si intendono restituire insoluti all'aderente presentatore debbano essere ritornati in un determinato termine; la restituzione del titolo è richiesta come condizione per ottenere lo storno dell'operazione a mezzo della stanza stessa». Pertanto si è concluso che l'acquisto del titolo, sia pure per il tramite materiale della stanza, abbia avuto luogo direttamente fra le due parti negoziatrici.

* * *

A ben diverse conclusioni è pervenuto invece il Ferri nei due scritti da lui dedicati all'argomento. Egli muove dalla premessa che in pratica non sussiste alcun rapporto tra girante e giratario del titolo poiché il girante è tenuto a rimettere il titolo alla stanza solo perché è l'associato che ha verso la stanza un debito di consegna, con una girata di forma particolare, tanto che al momento in cui avviene la consegna, non si conosce l'identità di chi risulterà giratario. E il giratario vede riempita la girata con il proprio nome non perché la girata fosse a lui indirizzata, ma perché la stanza, avvalendosi del potere conferito dal girante, adempie all'obbligo di consegna che essa ha nei confronti di altro associato e ne segue le indicazioni. L'obbligazione di trasferimento del girante e il diritto al trasferimento del giratario sorgerebbero così da due negozi giuridici distinti, collegati dal meccanismo della stanza di compensazione.

Questa complessa operazione non sarebbe senza riflessi sulla posizione del giratario. In forza del dettato stesso di legge, l'autore esclude che il « completamento » da parte del Capo stanza dia luogo formalmente ad una nuova girata, proprio perché nel titolo manca una nuova sotto-

scrizione, sicché l'unica girata sarebbe la risultante di una operazione complessa concretantesi in una dichiarazione cartolare parzialmente in bianco del girante e nella dichiarazione del Capo stanza che indica il nome del giratario. Tuttavia, ad avviso del Ferri, « questa operazione complessa si realizza attraverso la investitura formale nel titolo del Capo della stanza di compensazione e cioè sulla base di una legittimazione *ex titulo*, non anche sulla attribuzione di un potere extra cartolare. L'operazione complessa postula cioè non una sola investitura formale, come è nel caso in cui sia attribuito un potere di riempimento sulla base di un rapporto extra cartolare, ma una duplice investitura formale, quella del Capo della stanza e quella del giratario, e la seconda investitura formale intanto può attuarsi in quanto per volontà del girante si è determinata la prima ». Ciascuna di tali investiture si attua sulla base di un rapporto distinto, per cui « il rapporto in esecuzione del quale l'intestazione formale è operata a favore del giratario è quello che lega il giratario (attraverso l'associato) alla stanza di compensazione, non quello per effetto del quale il girante è tenuto a consegnare (attraverso l'associato) i titoli alla stanza ».

Pertanto se il Capo della stanza, quando indica il nome del giratario, « esercita un potere proprio e nel proprio interesse e precisamente esercita un potere che gli deriva da una intestazione formale che lo legittima a disporre del titolo a favore di altri, non sembra dubbio che debba affermarsi l'autonomia della posizione del giratario rispetto al girante e cioè la insensibilità della posizione del giratario rispetto alle eccezioni desumibili dal rapporto girante — stanza di compensazione. Agendo cioè il Capo stanza nel proprio interesse, l'investitura formale da lui attuata in nessun modo potrebbe riferirsi al girante, sicché si verificherebbe quella situazione che fa considerare il giratario nella posizione di terzo possessore del titolo ».

Insomma, pur escludendo la duplicità di girata, il Ferri riconosce che « vi sono due trapassi », con la particolarità che la seconda investitura si realizza in forma diversa da quella propria della girata, ma comunque produttiva di effetti in quanto espressamente prevista dalla legge.

A tale duplicità di investiture formali corrisponderebbe, sotto il profilo sostanziale, una duplicità di rapporti in quanto l'associato deve consegnare il titolo con quella particolare girata, e la stanza, curandone il completamento, adempirebbe direttamente al proprio obbligo verso l'associato creditore. Sicché, ove anche volesse riconoscersi l'unicità dell'investitura formale dal girante al giratario, al fine di stabilire la posizione giuridica del giratario assumerebbe pur sempre rilevanza decisiva il rapporto sostanziale, poiché l'acquisto da parte del giratario, secondo il Ferri, non si

attuerebbe sulla base di un negozio intercorrente con chi formalmente assume la posizione di girante, ma del negozio intercorrente con la stanza, per effetto del quale il giratario riceve i titoli. L'acquisto dei titoli « troverebbe la sua causa giuridica in una operazione complessa, alla quale partecipa la stanza di compensazione e precisamente in una *delegatio solvendi* che si inserisce sui due rapporti di base ». La stanza, sulla base di due rapporti distinti nei quali assume una posizione diversa, rispettivamente di creditore e di debitore, creerebbe un terzo rapporto diretto fra il suo debitore e il suo creditore, al quale appunto sarebbero applicabili i principi della *delegatio solvendi*, con la conseguenza che l'eventuale invalidità di un rapporto di base non importerebbe una invalidità del rapporto che su di essi si instaura.

Di conseguenza, nel caso di trasferimento del titolo azionario mediante girata apposta da un rappresentante senza potere, una volta riconosciuta la duplicità delle investiture, sicché il giratario assume la veste di terzo possessore, gli eventuali vizi del negozio di trasmissione fra girante e Capo stanza sarebbero irrilevanti, sempre che, come ha ritenuto da ultimo la corte suprema (Cassazione, 16 maggio 1962, n. 1076, in *Banca, borsa e titoli di credito*, 1962, II, p. 214) la girata apposta dal *falsus procurator* con la dicitura « per mandato specifico del girante » non interrompa la serie continua delle girate (ma vedasi anche la nostra *Rassegna*, in questa *Rivista*, 1962, p. 84).

Ma anche ammessa l'unicità della investitura, venendo a rilevanza il negozio sottostante di trasmissione, sempre ad avviso del Ferri — dovendosi accogliere, specie nel caso della stanza di compensazione, la teoria atomistica della *delegatio solvendi*, dovendosi cioè considerare distinti i negozi di base dal rapporto tra debitore e creditore — l'eventuale difetto di rappresentanza che infici il rapporto delegato-delegante, come quello che incide unicamente su un rapporto di base, rimarrebbe privo di effetti nei confronti del delegatario.

L'acquisto del giratario sarebbe cioè inattaccabile in ogni caso. Soluzione questa che, secondo l'autore citato, risponderebbe specialmente alle necessità pratiche, poiché rendere opponibile all'acquirente a mezzo stanza di compensazione eventuali vizi afferenti ai rapporti con il girante, significherebbe escludere ogni possibilità di pratico funzionamento della stanza di compensazione.

* * *

La tesi che si è esposta, per quanto acutamente sostenuta, sembra

tuttavia dar luogo a notevoli perplessità. Infatti se al titolare del titolo designato dal Capo stanza si riconosce la qualità di terzo rispetto al girante, poiché — per il preciso disposto di legge — il completamento della girata *non crea alcun rapporto tra la stanza stessa e le persone dei giratari* (e altrettanto necessariamente deve riconoscersi accada tra il girante e la stanza), si verrebbe di conseguenza a non aversi più un « primo giratario ».

D'altro canto i giratari designati dal Capo stanza non possono che avere rapporto direttamente con i giranti, poiché è inammissibile e inconcepibile che essi, pur ricevendo legittimamente i titoli, non abbiano rapporto con alcuno. Diversamente si dovrebbe ammettere il verificarsi di una frattura nella serie delle girate, quasi si fosse in presenza della sostituzione di un titolo assolutamente nuovo a quello già in circolazione. Il che appare insostenibile.

Del resto la stessa espressione « completamento della girata » non può non significare che si sia di fronte ad un'unica girata. Non solo, ma sembra induca a ritenere che, per quanto quella che avviene tramite stanza di compensazione sia attuata in forma complessa, ci si trovi di fronte a una girata avente natura ed effetti del tutto normali. La sottoscrizione infatti è unica, poiché il Capo stanza si limita ad apporre un timbro, ed è pacifico che l'assunzione della qualità di girante, e degli obblighi relativi previsti dalla legge, si ha solo con l'apposizione sul titolo della propria sottoscrizione.

Vero è soltanto che il giratario designato dalla stanza non è in grado di conoscere preventivamente il girante (e di controllare eventualmente l'esistenza del potere rappresentativo) così come il girante non può conoscere il giratario. Ciò non toglie però che una volta venutone a conoscenza e ritirato il titolo, sia possibile procedere a ogni opportuno controllo, tanto che l'acquirente può restituire i titoli alla stanza, motivando il proprio rifiuto. Ciò infatti è previsto dalla generalità degli usi di borsa, nei quali è formulata una norma che nell'art. 26, comma 3, della raccolta degli usi della borsa di Milano dispone: « Chi ha consegnato i titoli (alla stanza) è responsabile dei danni derivanti dalla loro eventuale irregolarità e deve prontamente sostituirli con altri regolari della stessa specie » (Baillosini, *Gli usi di banca e borsa in Italia*, Milano, 1962, p. 526). Il che comporta che colui che riceve i titoli irregolari può restituirli, avendo egli su di essi un pieno potere di controllo, anche se soltanto successivo alla girata. Né si vede perché, solo per essere tale possibilità successiva alla

girata, dovrebbe ammettersi la così grave conseguenza di creare un incomprensibile vuoto fra girante e giratario.

L'opinione del Ferri del resto sembra inaccettabile anche perché presuppone una « inserzione anche formale di un terzo soggetto (la stanza di compensazione) » fra girante e giratario, mentre un nuovo soggetto di diritto manca in radice. Così pure si è giustamente rilevato, dal Corrado, che la tesi secondo cui l'estinzione dei reciproci debiti e crediti attraverso la stanza avverrebbe tramite negozi di delegazione non può essere accolta perché presuppone l'attribuzione alla stanza di una personalità giuridica, e comunque perché non sembra interpretare nella maniera più esatta il comportamento degli associati. Essi infatti non si rivolgono agli organi della stanza per attribuire a un terzo i loro diritti ed i loro debiti, ma li considerano invece come intermediari che facilitano la estinzione di rapporti che li vincolano e dei quali intendono conservare la titolarità sino alla loro reciproca estinzione.

La volontà di quanti intervengano ai riscontri periodici sembra piuttosto « sia quella di sostituire ai rapporti di debito e di credito, esistenti con singoli soggetti, rapporti più complessi, tra essi e tutti gli intervenuti al riscontro, in modo che sia agevolata la loro estinzione, facendo giuocare la reciprocità in un ambito più ampio di quello consentito dall'istituto della compensazione al di fuori del procedimento attraverso la stanza » (Corrado).

La stanza pertanto non è altro che uno strumento comune creato dagli interessati per facilitare e semplificare l'adempimento dei propri obblighi, un ufficio i cui funzionari non possono neppure essere considerati dei mandatarî comuni di coloro che partecipano alle operazioni di riscontro, ma bensì dei semplici commessi all'esecuzione delle attività necessarie (e infatti sono degli impiegati dell'istituto di emissione, il quale del resto non può assolutamente venire identificato con la stanza).

Per questo non sembra possibile condividere l'opinione che il Capo stanza agisca nell'interesse proprio, essendo egli l'esecutore della volontà negoziale degli associati, al quale spetta dare concreta attualità a una investitura formale a favore del giratario, già prevista e voluta all'apposizione della girata.

Proprio se si ha riguardo al pratico funzionamento ed allo scopo della stanza di compensazione — la quale risponde a una necessità sentita non già dalle figure formali della girata, ma dagli intermediari negozianti — non sembra possa negarsi rilievo al fatto che quanti si rivolgono agli agenti di cambio o alle banche per trasferire o acquistare dei titoli, sostanzialmente si trovano a ignorare il proprio girante tanto se il trasferi-

mento avviene a mezzo della stanza, quanto se esso sia opera soltanto dell'intermediario a questa associato, il quale, grazie alla riduzione degli spostamenti consentita dal riscontro, avvalendosi della procura ricevuta, gira il titolo dall'uno all'altro dei propri clienti. Eppure in questo caso non c'è dubbio sulla qualità e posizione del primo giratario, anche se sotto il profilo sostanziale questi abbia acquistato i titoli non già dal proprio girante, ma dal cliente di altro agente. Quella che il Ferri chiama seconda investitura formale, cioè l'indicazione del nome del giratario, ossia il « completamento » della girata — che idealmente può riconoscersi anche in questo caso come momento distinto dalla volontà di stipulare il rapporto traslativo sostanziale — anche in questa ipotesi però non è effetto della volontà del girante, ma viene affidata all'intermediario, proprio in conseguenza del riscontro.

Sicché non pare che quando invece, per il meccanismo del riscontro, debba aversi trasferimento di titoli fra gli intermediari, la posizione del giratario (o del girante) possa ritenersi diversa.

Il che convince che una investitura formale al Capo stanza, distinta dall'investitura al giratario, in realtà non sussiste. Insomma non sembra accettabile che per effetto del contratto di riscontro, stipulato dagli intermediari per propria comodità e che comporta l'organizzazione di una struttura burocratica comune, possano derivare conseguenze direttamente agli operatori, e fra queste anche quella, estremamente grave, di vedere il girante, per un dubbiamente inteso principio di certezza, privato delle garanzie che la legge gli assicura in base al negozio sostanziale di trasmissione.

CARLO ALBERTO FACCHINO

RECENSIONI

TOLSTOV, G. P.: *Fourier Series*. Englewood Cliffs, New Jersey. Prentice-Hall, 1962, pp. 336.

Questo libro del Tolstov — che è un noto professore di matematica dell'Università di Mosca — è già stato tradotto in cinese, tedesco, polacco, rumeno ed ora vede la luce anche in inglese. Esso deriva dalla seconda edizione russa alla quale il traduttore ha aggiunto un certo numero di esercizi supplementari tratti, principalmente, da un altro libro pure russo relativo a problemi di fisica matematica ed una bibliografia che si riferisce a libri di lingua inglese.

Il volume, che è considerato il testo classico russo come introduzione ai problemi delle serie di Fourier e al loro uso nella soluzione di certi problemi di fisica matematica, si distingue, in modo particolare, per la sua esposizione semplice e chiara anche quando gli argomenti trattati non sono dei più elementari. Lo sforzo richiesto al lettore per l'assimilazione del contenuto è minimo e per questo motivo il libro può essere studiato anche da coloro che hanno solamente una discreta conoscenza del calcolo senza esserne degli specialisti.

Lo studio è diviso in nove capitoli dei quali i primi tre si possono considerare a carattere introduttivo ed esaminano, rispettivamente, i concetti di serie trigonometriche di Fourier, di sistemi ortogonali, e di convergenza delle serie di Fourier. Il capitolo successivo è dedicato ad un argomento non compreso generalmente nei libri a questo livello e cioè lo studio delle serie di Fourier caratterizzate da coefficienti di valore decrescente. Un altro capitolo esamina le operazioni sulle serie di Fourier, che vanno da quelle elementari di somma e sottrazione a quelle più complesse di prodotto, per giungere poi a quelle di derivazione e integrazione, mentre il successivo si interessa del problema della somma dei termini di una serie di Fourier, indipendentemente dal fatto che la serie stessa sia convergente o non convergente. Il volume prosegue con l'esame dei sistemi ortogonali e delle serie trigonometriche a due variabili, seguito da un capitolo dedicato alle serie di Fourier-Bessel nel quale vengono introdotte, nella prima parte, l'equazione di Bessel e la sua soluzione generale. L'ultimo capitolo è dedicato allo studio del metodo della funzione propria (eigenfunction) nelle sue applicazioni alla fisica matematica ed è diviso in due parti delle quali, la prima, considera l'introduzione teorica mentre l'altra tratta delle vibrazioni libere e forzate in lamine, fili, membrane e di problemi di propagazione del calore.

Ogni capitolo è corredato da esempi svolti e da esercizi la cui soluzione è indicata per tutti alla fine del volume.

LUIGI VAJANI

SUMMARIES-ZUSAMMENFASSUNGEN

FRUMENTO, Armando and TUROLLA, Onelio : *Changes in the Italians Iron and Steel Geographic Pivots* (p. 1-37).

Synthesis and discussion of Italian iron and steel production statistics (1938, 1953, 1958, 1961). Appraisal of maximum possibilities of production (including 1965). The data are tabulated according to the main processes and products (pig iron, steel, rolled irons) and to the most important metallurgic districts (Lombardy, Piedmont, Liguria, Northern Italy, Central Italy, Southern Italy). Probable displacements of the iron and steel geographic pivots owing to the changes in the geographic distribution of production and capacity. Some remarks concerning the different dynamism (comparative and absolute) of the districts taken into consideration.

SHACKLE, George : *Marshall's Handling of Time* (p. 38-52).

Alfred Marshall's paradoxical quest was for the abiding laws of economic change and evolution. His method was to study the successively unfolding consequences of some supposed abrupt alteration in the circumstances of an industry. The response of firms to such a challenge will be of this kind or that according as the new circumstances are judged by them to be temporary or long-lasting. In contrast to his *short period* within which a firm could only meet a stronger demand by more intensive use of its existing equipment and labour force, Marshall defined the *long period* as giving both time and incentive for a complete adjustment. Expensive equipment will not be bought, expensive labour will not be trained, unless there is a presumption that such investment will be repaid by a sufficiently long-lasting profitable use of these resources. Marshall's conception of the *long period supply curve* telescopes together several distinct ideas. Here, in effect, he is considering price as a function of the historical era, (determining the state of technical and organizational knowledge) the length of time available for installing and for amortising new equipment, the possibilities of economies of large scale, (undiscovered at the beginning), and the quantity to be weekly or annually produced. Marshall was aware of the difficulty of reconciling *perfect competition* and *costs as a decreasing function of output*. Scattered through his book can be found the elements of a solution along lines derivable from Cournot, but Marshall did not explicitly assemble them into a theory of *imperfect* competition.

ANDERSON, D. S. : *The United Kingdom Accountant and the European Common Market* (p. 53-61).

The prospect of the United Kingdom joining the European Common Market raises the question in the minds of practising accountants in Great Britain, « How will our profession be affected? ».

This is a question to which there can be no short and simple answer, but that there will be repercussions on our professional activities seems certain.

As the country in which the accounting profession has been longest established in organised bodies Britain has a legacy of traditional practices and outlook. This has stood the test of time and has resulted in a satisfactory and acceptable standard of performance of the functions of auditing and financial reporting; but no professional body can today depend entirely on tradition. New ideas and new thinking cannot be discounted and ignored simply because they are new. The profession in the United Kingdom will have to be, and I am sure is, ready and willing to revise its thinking and possibly to revise some of the principles which have heretofore been accepted as immutable. The process is, of course, proceeding continuously, and will apply equally to the accounting profession throughout the world, and certainly must develop within a group of countries which are contemplating a very much closer relationship than has existed in the past.

One of the results of the closer international links which the Common Market will forge may well be the formation of more international groups of companies. Some measure of uniformity of methods of valuation and of presentation of financial results will be essential if the consolidated results of such international groups are to be realistic and informative. It will also be necessary that both the accounting principles and certain of the auditing techniques be uniform in all the companies in such groups. It will obviously be unacceptable to the financial community for certain companies in a group to adopt replacement values in calculating provisions for depreciation whilst others in the same group base their provisions on original cost.

The auditor of the parent company whose responsibility it will be to report on the accounts of the group will wish to know that the audits of the subsidiary companies have been carried out in a manner which would prove satisfactory according to his views and it must be recognised that in some countries the best auditing practices are much more onerous than in others.

The impact of fiscal policy on the balance sheets and profit and loss accounts in most countries is very considerable. The balance sheet of a company established in a country where direct state taxation is based on the profits of the earning period will differ considerably from that of a company operating in another country where the liability for a major part of a company's direct taxation is measured by the profits of some earlier period as is the case in the United Kingdom. The treatment of tax in company accounts may be laid down by legislation in some countries whilst in others it may be prescribed by some non-statutory regulation.

A uniform agreement within the Common Market countries as to the main accounting principles and methods of verification and valuation of assets and liabilities would appear to be essential. Much as the writer would deplore any attempt to standardise auditing techniques, it would seem that the highest standards insisted on in any country in the area will have to become the lowest common denominator for all countries. This will call for considerable change of thought among accountants not only of these different countries, but equally of these within the individual countries. Who is to be the arbiter? Within the United Kingdom there is no unanimity on such matters as the independent verification of receivables, the insistence on the attendance of the auditor when inventories are being prepared, the extent to which overheads may or should be included in the valuation of finished goods and work in progress. These are only a few of the matters on which accountants in

Great Britain do not speak with a common voice. No doubt the same lack of agreement exists in countries which are already members of the European Common Market.

These matters can, and must, be settled by discussion among members of the accounting profession in those countries which are seeking this closer association. A large measure of goodwill and a willingness to show a spirit of cooperation and compromise will be essential if the necessary harmonising of thought and practice are to be secured.

FORNACIARI DAVOLI, Maria L.: *Wage-Problem in a « Dualistic » Economy* (p. 62-75).

This is the first section of a study on the characteristics and the main aspects of the wage-problem in Italian economy which is structurally dualistic. The Author points out the still existing large discrepancies in the pay level for the same type of activity and the same qualification, between two differently developed areas; she examines the main features of such discrepancies and its main causes as well as a few theoretical implications connected with them as regards general problems of development. This introductory analysis is essential in order to find out the consequences of wage differences in a dynamic process within a « dualistic » economy. And this especially as regards the movements of productive factors. This problem will be the subject-matter of the second and third sections of this study.

The different pay levels, appearing in a « dualistic » system may be considered, according to the Author, from two angles: in relation to the different productivity degree of firms operating on the market on one side and on the other in relation to external factors influencing the productivity value only in an indirect way and to different extents.

As regards the first — and main — point the Author believes it is necessary to consider at least three different levels which however cannot be localized in absolutely distinct areas according to the assumption of a « dualistic » labour market.

As to the second point, four cases of differentiation are examined; the discrepancies deriving from: worker's qualification, sex, kind of industrial sector to which a worker belongs and finally location of working unities. The last distinction refers especially to the differences due to the living cost which are relevant in the wage determination.

The analysis of the wage structure also from this second point of view, is necessary in order to emphasize a few important aspects of the phenomena analysed.

FRUMENTO Armando - TUROLLO Onelio: *Die Entwicklung der Zentren der italienischen Eisenindustrie* (S. 1-37).

Synthese und Kommentar zu den Produktionsstatistiken und der Schätzungen der Produktionskapazität der italienischen siderurgischen Industrien für die Jahre 1938, 1953, 1958, 1961 und (Voranschlag) 1965, unterschieden nach Produktionsverfahren, Produkten (Guss, Stahl, Bleche) und metallurgischen Gebieten (Lombardei, Piemonte, Ligurien, Norditalien, Mittel- und Süditalien). Wahrscheinliche Entwicklungstendenz zufolge der Veränderungen in der geographischen Verteilung der Produktionen und der Kapazitäten. Einige Bemerkungen über die verschiedene absolute und relative Dynamik der untersuchten siderurgischen Zonen.

SHACKLE, George L. S.: *Die Abhandlung über die Zeit bei Alfred Marshall* (S. 38-52).

Paradoxer Weise gingen die Bemühungen Alfred Marshalls nach der Erforschung der Gesetze, die uns über den Wechsel und die wirtschaftliche Evolution informieren. Seine Methode bestand darin, die Folgen zu studieren, die sich nach und nach aus irgendeiner unvorhergesehenen Veränderung in einer Industrie ergeben. Die Antwort der Unternehmungen auf eine solche Probe wird dieser oder jener Art sein, je nachdem, ob die neuen Umstände als vorübergehend oder dauerhaft zu betrachten sind. Im Gegensatz zu seinem kurzen Zeitermin, in welchem eine Unternehmung nur dann eine grössere Nachfrage finden könnte, wenn sie in intensivster Weise ihre Ausrüstung und Arbeitskräfte einsetzen würde, definierte Marshall seinen langfristigen Zeitraum in der Weise, dass dieser so beschaffen sein müsse, um der Industrie Zeit und Anreiz für eine vollkommene Anpassung zu bieten. Eine teure Ausrüstung und teure Arbeitskräfte werden nur dann erworben werden, wenn die Annahme besteht, dass die Investition durch genügend lange und vorteilhafte Verwendung dieser Reserven sich bezahlt machen wird.

Das Konzept Marshalls über die langfristige Angebotskurve bringt verschiedene Ideen zusammen. Hier betrachtet er tatsächlich den Preis als Funktion der geschichtlichen Ära (wobei der Status des technischen und organisatorischen Wissens bestimmend ist), die Länge des verfügbaren Zeitraumes für die Installierung und Amortisation der neuen Ausrüstungen, die Möglichkeiten der Massenvirtschaft (am Anfang unbekannt) und die Mengen, die wöchentlich und jährlich erzeugt werden können. Marshall war sich der Schwierigkeiten bewusst, die sich für einen Einklang der vollkommenen Konkurrenz und der Kosten als sinkende Funktion der Produktion ergeben. Wenige Elemente sind es, die man in seinem Buche für eine Lösung im Sinne der Gedanken Cournots finden kann; Marshall vereinigt aber diese Elemente nicht in einer Theorie der unvollkommenen Konkurrenz.

ANDERSON, A. S.: *Der Wirtschaftstrehänder und Buchhaltungssachverständige des Vereinigten Königreiches gegenüber dem Gemeinsamen Europäischen Markt* (S. 53-61).

Die Aussicht, dass das Vereinigte Königreich dem Gemeinsamen Europäischen Markt beitrifft, stellt an die Berufsgruppe der Wirtschaftstrehänder und Steuerberater die Frage, inwieweit ihre Berufskategorie Rückwirkungen zu erwarten hat und welcher Art diese sein werden. Es ist dies eine Frage, die nicht leicht zu beantworten ist.

Grossbritannien ist ein Land, in welchem sich die Buchhaltungssachverständigen und Steuerberater seit langer Zeit zu einer Berufsvereinigung zusammengeschlossen haben, die sowohl auf die Berufsausübung als auch auf die theoretischen Ansichten bestimmenden Einfluss hat. Dieses Syndikat hat die Probe der Zeit überwunden und bietet einen zufriedenstellenden Standard für die Funktionen der Buchprüfungen und finanziellen Berichte. Die neuen Ideen und Denkweisen können nicht einfach übergangen und ignoriert werden, einfach deswegen, weil sie neu sind. Diese Berufsgruppe im Vereinigten Königreich wird bereit und gewillt sein müssen, und der Verfasser ist sicher, dass sie es ist, ihre Position zu überprüfen, und vielleicht auch einige Grundsätze, die bisher als unabänderlich betrachtet wurden. Natürlich wird der Anpassungsprozess schrittweise vor sich gehen und nicht nur in Grossbritannien sondern in allen Ländern,

die jetzt eine enger geschlossene Gruppe bilden, als dies in der Vergangenheit der Fall war.

Eines der Ergebnisse, zu dem die engeren internationalen Bindungen führen werden, kann ohne weiteres die Bildung von internationalen Gesellschaftsgruppen der Bewertungsmethoden und der Darstellung der finanziellen Ergebnisse werden notwendig sein, wenn man will, dass die konsolidierten Ergebnisse solcher internationaler Gruppen realistisch und informativ sind. Es wird auch notwendig sein, dass sowohl Buchhaltungsgrundsätze als auch gewisse Revisionstechniken in allen Gesellschaften dieser Gruppen einheitlich sind. Es wäre offensichtlich unannehmbar für die finanzielle Gemeinschaft, dass gewisse Gesellschaften einer Gruppe Substitutionswerte in der Feststellung der Abschreibungen anwenden, wenn andere derselben Gruppe ihre Verfügungen auf den originären Kostenwert abstellen.

Die Buchprüfungsverfahren sind in den einzelnen Ländern sehr unterschiedlich. Der Einfluss der Steuerpolitik auf den Vermögensstatus und auf die Gewinn- und Verlustrechnungen ist in den meisten Ländern sehr beachtlich. Die Bilanz einer Gesellschaft in einem Lande, wo die direkte staatliche Besteuerung sich auf den Gewinn des laufenden Betriebsjahres basiert, wird sich beachtlich von einer Bilanz in einem Lande unterscheiden, wo der überwiegende Anteil der direkten steuerlichen Belastung sich aus den Gewinnen der Vorjahre ableitet, wie dies in Grossbritannien der Fall ist.

Eine einheitliche Regelung zwischen den Ländern der EWG bezüglich der Buchhaltungsgrundsätze und der Revisions- und Bewertungsmethoden der Aktiven und Passiven erscheint wesentlich. So wie der Verfasser jedweden Versuch einer Standardisierung der Buchhaltungs- und Revisionstechniken bedauern würde, so scheint es dass die höchsten Niveaus, auf denen man in einigen Ländern der Zone festhält, als gemeinsamen Minimalnenner für alle Länder werden müssten.

FORNACIARI DAVOLI, Maria Livia: *Das Lohnproblem in einer dualistischen Wirtschaft* (S. 62-75).

Der Artikel ist der erste einer Triologie, in der die Merkmale und grundsätzlichen Aspekte herausgearbeitet werden, die das Lohnproblem in einer Wirtschaft mit dualistischer Struktur, wie in der italienischen, annimmt.

In dieser ersten Abhandlung zeigt der Verfasser den starken Unterschied, der noch immer im Lohnniveau für ein und dieselbe Art von Tätigkeit und bei gleicher Qualifikation zwischen den beiden, unterschiedlich entwickelten Zonen besteht und untersucht dann die fundamentalen Merkmale durch die solche Ungleichheiten sichtbar werden sowie die hauptsächlichen Ursachen, die sie bestimmen. Diese Analyse wird als unverzichtbare Voraussetzung angesehen, um hernach die Aufmerksamkeit auf jene Unterscheidungstypen konzentrieren zu können, die für das gegenständliche Problem bedeutsam sind und um die Folgen feststellen zu können, die sich aus den Lohnunterschieden herleiten, der Dynamik eines wirtschaftlichen Entwicklungsprozesses in einer « dualistischen » Zone und im Besonderen den Bewegungen der Produktionsfaktoren entsprechen. Diese letzten Argumente werden Gegenstand der zweiten und dritten Abhandlung dieser Triologie sein.

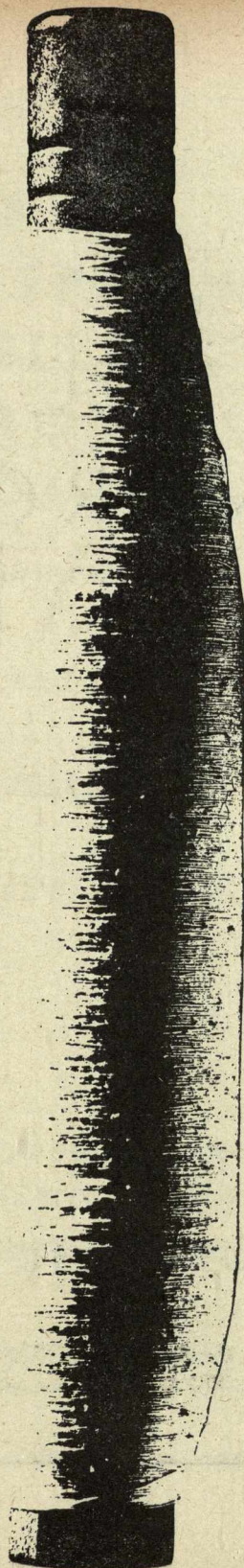
Die verschiedenen Lohnniveaus, die sich unter den « dualistischen » Bedingungen des Systems zeigen, können nach der Meinung des Verfassers von zwei Gesichtspunkten her betrachtet werden: in Bezug auf den unterschiedlichen Produktivitätsgrad der

Unternehmungen, die am Markte teilhaben und hinsichtlich externer Faktoren, die nur indirekt und in verschiedenem Ausmass in der Zusammensetzung des Produktivitätswertes wirksam werden.

Was den ersten Punkt anlangt, — mit dem die bedeutsamsten Aspekte dieses Problems verbunden sind — hält es der Verfasser für notwendig wenigstens drei verschiedene Lohnniveaus in Betrachtung zu ziehen, die allerdings nicht auf vollkommen unterschiedliche Zonen lokalisiert werden können, da eben die Hypothese des « dualistischen » Marktes angenommen wird.

Was den zweiten Punkt betrifft, werden vier grundsätzliche Unterscheidungsfälle untersucht: die hauptsächlichen Abweichungen in der Qualifikation des Arbeiters dem Geschlecht und dem industriellen Sektor gemäss dem der Arbeiter angehört und schliesslich nach demographischen Merkmalen. Für diese letzte Unterscheidung beabsichtigt man die Unterschiede in der Bestimmung des Hauptlohnes in anbeacht der Lebenskosten zu berücksichtigen.

Die Analyse der Lohnstruktur ist auch vom zweiten Gesichtspunkt her notwendig, um einige bedeutsame Aspekte der analysierten Phänomene an's Licht zu bringen.



Una grande azienda
è tale
quando si preoccupa,
non solo
di produrre e vendere,
ma di
contribuire
al diffondersi
del benessere
e all'evolversi
del gusto.
La modernissima
attrezzatura produttiva,
lo sforzo
di fare della
propria
organizzazione
di vendita
un sempre
più soddisfacente
servizio
per i consumatori,
lo studio attento
delle tendenze
del mercato e della moda,
la lunga tradizione
di efficienza
e di sensibilità
ai problemi sociali,
la costante ricerca
di nuovi
e razionali strumenti
per attuare
la collaborazione
con i lavoratori
e il colloquio
col pubblico:
questo spirito
e questo impegno
hanno fatto della Bassetti
un'impresa
all'avanguardia
nel settore tessile.

bassetti

BANCA COMMERCIALE ITALIANA

BANCA DI INTERESSE NAZIONALE

CAPITALE SOCIALE L. 20.000.000.000 - VERSATO L. 16.490.000.000

RISERVA L. 7.450.000.000

CASSA DI RISPARMIO DELLE PROVINCIE LOMBARDE

FONDATA NEL 1823

DEPOSITI RACCOLTI DALL'ISTITUTO
E CARTELLE IN CIRCOLAZIONE
1.100 MILIARDI DI LIRE

RISERVE: 34 MILIARDI
320 DIPENDENZE



**TUTTE LE OPERAZIONI DI BANCA
CREDITO AGRARIO - CREDITO FONDIARIO
FINANZIAMENTO DI OPERE PUBBLICHE**

QUALUNQUE OPERAZIONE CON L'ESTERO

CREDITO ITALIANO

SEDE SOCIALE: GENOVA

DIREZIONE CENTRALE: MILANO

CAPITALE L. 15.000.000.000 VERSATO — RISERVA L. 4.500.000.000

ANNO DI FONDAZIONE 1870

275 FILIALI IN ITALIA

RAPPRESENTANTI A

BUENOS AIRES

FRANCOFORTE s/M - LONDRA - NEW YORK

PARIGI - SÃO PAULO - ZURIGO

BANCA DI INTERESSE NAZIONALE

Banca Popolare di Milano

Società Cooperativa a r. l.

FONDATA NEL 1865

Sede Centrale **MILANO** - Piazza F. Meda, 4

Sede di **ROMA** : Via Tomacelli, 140

BUSTO ARSIZIO - GALLARATE - LISSONE
- MONZA - SEREGNO - VARESE

Agrate Brianza - Arosio - Bellusco - Besnate -
Bresso - Caronno Pertusella - Cassano Magnago
- Cavaria - Cernusco sul Naviglio - Cerro Mag-
giore - Cormano - Cusano Milanino - Gerenzano
- Lentate sul Seveso - Limbiate - Macherio -
Magenta - Magnago - Mariano Comense - Meda
- Muggiò - Novate - Paderno Dugnano - Rho
- Saronno - Sesto S. Giovanni - Settimo Mila-
nese - Usmate-Velate - Vanzago - Varedo -
Villasanta - Vittuone

K Y K L O S

INTERNATIONALE ZEITSCHRIFT FÜR SOZIALWISSENSCHAFTEN
REVUE INTERNATIONALE DES SCIENCES SOCIALES
INTERNATIONAL REVIEW FOR SOCIAL SCIENCES

Editores: Louis Baudin, Paris; Erwin von Beckerath, Bonn; Gottfried Bombach, Basel; Howard S. Ellis, Berkeley; Alvin H. Hansen, Cambridge USA; Sir Roy F. Harrod, Oxford; J. R. Hicks, Oxford; W. A. Jöhr, St. Gallen; Frederic C. Lane, Baltimore; Wilhelm Röpke, Genève; Edgar Salin, Basel. *Redactores:* Jacques Stohler, Basel; Hans-Joerg Abt, Basel.

Vol. XVI - 1963 - Fasc. 1

C. W. J. Granger and O. Morgenstern: Spectral Analysis of New York Stock Market Prices. — *George N. Halm:* Feste oder flexible Wechselkurse? — *J. K. Sengupta and G. Tintner:* On some Aspects of Trend in the Aggregative Models of Economic Growth. — *Douglas Dosser:* Towards a Theory of International Public Finance. — *G. Karmiloff:* Soviet Economic Models, Investment Criteria and Prices. — *Jaroslav Vanek:* The Labor Market, Technology, and Stability in the Keynesian Model. — *N. R. Collins and R. H. Holton:* Programming Changes in Marketing in Planned Economic Development. *Notes:* A Note on Product-Adding versus Product-Replacing Innovations (*Vladimir Stoikov*). — Ueber Vorurteile in der Organisationstheorie (*W. Wittmann*). — Besprechungen - Comptes rendus - Reviews — Bibliographie - Bibliography — Autoren - Auteurs - Authors.

All articles are followed by a summary in English, French and German. Published quarterly. Annual Subscription Sw. Fr. 26. — (US \$ 6.00), postage included.

Order from your bookstore or the publisher: Kyklos-Verlag, Postfach 785, Basel 2, Switzerland.

EDIZIONI CEDAM - PADOVA

RECENTISSIME

ANNALI DEL CENTRO DI ECONOMIA MONTANA DELLE VENEZIE. — Volume secondo (1960-61). (Pubblicazione della Facoltà di Agraria dell'Università di Padova). 1962. 8°, pp. VIII-216 con varie tabelle e illustrazioni nel testo e fuori testo. . . . L. 2500

Contiene i seguenti studi:

AGOSTINI D.: *Aspetti e problemi del « maso chiuso »*. — BONSEMBIANTE M.: *Ricerche sperimentali sul pascolamento a rotazione in confronto al pascolo tradizionale in zona di montagna*. — GAMBI G.: *Prove di piantagione con metodi speditivi nei boschi degradati di latifoglie*. — CANTELE A.: *Prove biennali di concimazione alla patata in montagna*. — SANMARCHI A.: *Nove anni di controllo in una abetina di setanea di Picea delle Alpi*. — GHILLINI C. A.: *Ricerche fitopatologiche sulla patata « Bianca di Casso » e « Natisone »*. — LOMBARDINI G.: *Acari nuovi del Comelico (Alpi Orientali)*.

ARCHIVIO STORICO SARDO. — A cura della Deputazione di Storia Patria per la Sardegna. Vol. XXVIII. « Studi storici in onore di Ernesto Martinez Ferrando ». 1962. 8°, pp. 314 con due tavole fuori testo L. 3500

INDICE. — Martinez Ferrando, Jesús Ernesto. — A. M. ARAGO CABANAS: Embajada de unos Sardos expulsados de Sáser al rey Alfonso de Aragón el Benigno. — A. BOSCOLO: La Sardegna nei primi anni del regno di Martino il Vecchio. — A. ERA: Singolare formalità in antichi procedimenti criminali. — A. J. MUR: Caballeros sardos en la Orden Militar de Santiago. — F. LODDO CANEPA: Pietro IV Conestabile di Portogallo e la Sardegna. — A. MARONGIU: Un documento da aggiungere agli Atti del Parlamento sardo del 1481-1485. — E. PUTZULU: Tre note sul conflitto tra Mariano IV d'Arborea e Pietro IV d'Aragona. — V. SALAVERT Y ROCA: En torno a la designación de un Oficial real para Cerdeña en tiempo de Pedro IV el Ceremonioso. — F. SEVILLANO COLOM: Noticias de la ciudad de Santo Domingo a fines del siglo XVI (1590-1599). — F. SOLDEVILA: Sardenya en les croniques de Bernat Desclot i Ramon Muntaner. — G. TODDE: Pietro IV d'Aragona e la Sardegna dopo la sconfitta d'Oristano (1368-1371). — F. UDINA MARTORELI: Fuentes documentales del Archivo del Real Patrimonio (Maestro Racional) relativas a Cerdeña. — G. LILLIU: Storiografia nuragica dal secolo XVI al 1840. — *Rassegne. Notiziario. Necrologi.*

BETTI EMILIO — *Istituzioni di diritto romano.* Volume secondo. Parte prima. 1962. 8°, pp. XI-558 L. 5500

INDICE. — *Parte speciale: Rapporti di obbligazione.* — Struttura della obligatio. — Oggetto della obligatio. — Fonti della obligatio. — Obligationes re contractae. — Obligationes verbis vel litteris contractae. — Obligationes consensu contractae. — Obligationes ex negotio gesto. — Inadempimento imputabile e responsabilità contrattuale. — Mancata attuazione e rischio contrattuale. — Vicende e modi di estinzione della obligatio. — Obligationes ex delicto.

DEMARIA GIOVANNI — *Trattato di logica economica.* Volume primo: « La catallattica ». 1962. 8°, pp. XXVII-1133 con 112 figure e varie tabelle. Rilegato L. 11000

INDICE. — *Parte prima:* Il problema logico in economia. — *Parte seconda:* L'equilibrio nell'economia individuale. — *Parte terza:* Le logiche dello scambio istantaneo. — *Parte quarta:* I rapporti di scambio nella concorrenza. — *Parte quinta:* Monopoli e monopoloidi. — *Parte sesta:* Lo scambio internazionale. — *Parte settima:* Lo scambio collettivistico. — *Indice dei nomi.* — *Indice dei punti notevoli.*

GENOVESE ANTEO — Alienazione delle cose assicurate. 1962. 8°, pp. XII-359. Legato in tela con sopracoperta L. 4000

INDICE. — I: La circolazione legale del rapporto assicurativo. — II: I presupposti del trasferimento legale. — III: La natura giuridica e gli effetti del trasferimento legale. — IV: Le comunicazioni dell'alienante. — V: Il recesso dell'assicuratore e dell'acquirente. — VI: Le modifiche legali alla disciplina generale. — VII: Il trasferimento legale nell'assicurazione mutua.

LA DONNA NEGLI ORDINAMENTI GIURIDICI DEGLI STATI MODERNI. — A cura del Centro Internazionale Magistrati « Luigi Severini » di Perugia. VII Corso di Studi, 1-20 settembre 1960. Contributi di 45 Autori italiani e stranieri. 1962. 8°, pp. XXII-600 L. 2500

LEZIONI SUL COMMERCIO ESTERO. — Prospettive di collaborazione economica con l'America Latina. Corso di specializzazione (20 marzo-18 aprile 1962). A cura della Facoltà di Scienze Politiche dell'Università e della Camera di Commercio Industria e Agricoltura di Padova. 1962. 8°, pp. XVI-453 L. 3500

MALINVERNI ALESSANDRO — Principi di diritto penale tributario. (Pubblicazioni della Facoltà di Giurisprudenza dell'Università di Cagliari. Serie prima (giuridica). Volume quarto). 1962. 8°, pp. VII-278 L. 2200

INDICE. — *Introduzione.* — I: Reati tributari e trasgressioni tributarie. — II: L'unità del diritto penale tributario. — III: L'integrazione analogica delle leggi penali tributarie. — IV: Principi eccezionali del diritto penale tributario. — V: Principi regolari del diritto penale tributario. — VI: L'autonomia del diritto penale tributario. — *Indice bibliografico degli Autori.*

MUSATTI ALBERTO — Scritti giuridici. Presentati da Francesco Carnelutti. 1962. 8°, pp. XXVII-451 L. 5000

INDICE. — I: Note in tema di diritto d'autore. — II: Miscellanea di vario diritto: Sez. I: Diritto privato e principi generali. — Sez. II: Diritto processuale civile. — Sez. III: Diritto professionale.